

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

**И. П. ВОРОБЬЕВ
А. А. НАУМЧИК**

РАЗНОУРОВНЕВАЯ КООПЕРАЦИЯ

Монография

Гомель 2004

УДК 334.7.01
ББК 65.9(2)08
В 75

Рецензенты: *С. И. Барановский*, д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой экономической теории и маркетинга
учреждения образования «Белорусский
государственный технологический университет»;
М. К. Жудко, д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой агробизнеса учреждения образования
«Белорусская государственная сельскохозяйственная
академия»

Рекомендована к изданию научно-методическим советом УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 5 от 8 июня 2004 г.

Воробьев И. П., Наумчик А. А.

Разноуровневая кооперация: Монография. — Гомель: УО
В 75 «Белорусский торгово-экономический университет потреби-
тельской кооперации», 2004. — 244 с.
ISBN 985-461-015-2

Раскрыта сущность кооперации. Указаны этапы ее становления. Обоснованы принципы кооперативных отношений. Показаны место и роль разноуровневых кооперативных структур в ориентации участников системы «производство — сбыт» на реализацию единого экономического интереса. Обоснованы механизм и мотивы развития кооперативных отношений. Рассмотрены возможные перспективы функционирования агропромышленного комплекса.

УДК 334.7.01
ББК 65.9(2)08

© И. П. Воробьев, А. А. Наумчик, 2004
© УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», 2004

ISBN 985-461-015-2

Проводимые в агропромышленном комплексе преобразования направлены на формирование многоукладной экономики, создание эффективной рыночной системы хозяйствования. Требуется развить самостоятельность, инициативу, предприимчивость товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования и в то же время обеспечить оптимальное государственное регулирование социально-экономических процессов. Следует создать высокоэффективную конкурентную среду при сохранении целостности продуктовых подкомплексов, осуществить ориентацию всех участников технологического процесса в системе «производство — сбыт» на реализацию единого экономического интереса. В решении указанных проблем важная роль отводится кооперации и агропромышленной интеграции. Именно поэтому формирование и ускоренное внедрение разноразмерных кооперативно-интеграционных структур положено в основу Программы совершенствования агропромышленного комплекса Республики Беларусь на 2001–2005 гг., которая одобрена Указом Президента Республики Беларусь № 256 от 14 мая 2001 г.

В своем становлении кооперация прошла длительный исторический путь развития. Научные основы создавались и развивались многими поколениями ученых. В Беларуси развитию кооперативных процессов в последнее время посвящены труды В. Г. Крестовского, Н. Ф. Прокопенко, Б. М. Шапиро, В. Г. Гусакова, С. И. Барановского, И. П. Воробьева, Б. И. Умецкого, Н. А. Бычкова, З. М. Ильиной, А. П. Шпака и других ученых. Ими выполнены важные исследования по развитию внутрихозяйственной, межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. По рекомендациям ученых были созданы и доказали высокую эффективность объединения по доращиванию и откорму крупного рогатого скота, свиней, направленному выращиванию молодняка, производству элитных семян сельскохозяйственных культур, научно-производственные и производственные объединения, агрофирмы, агрокомбинаты и другие кооперативные структуры.

Вместе с тем, применительно к данному периоду перехода от планово-распределительной системы к рыночной, приоритеты развития и формирования кооперативных структур по всем продуктовым подкомплексам исследованы и изучены недостаточно. Необходимы дополнительные исследования, касающиеся совершенствования методик формирования кооперативно-интеграционных структур, обоснования рационального экономического механизма взаимоотношений участников интеграционного процесса, расширения принципов кооперации и агропромышленной интеграции, мотивации инвестиционной и инновационной деятельности. Обозначенные и другие проблемы особенно актуальны для районного и областного уровней, которые в силу территориальной, организационной, экономической и управленческой обособленности, а также прямой заинтересованности в стабильных результатах хозяйствования выступают ведущим звеном в системе кооперативно-интеграционных процессов.

Выполненная работа является итогом многолетних научных исследований авторов. Фактические данные деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь, Могилевской и Гродненской областей свидетельствуют о необходимости развития кооперативно-интеграционных процессов между различными формами хозяйствования и собственности, а также между производителями сельскохозяйственного сырья, организациями переработки, торговли и финансовыми учреждениями, что способствует получению максимального конечного результата и является стимулом повышения эффективности основной сферы агропромышленного комплекса — сельского хозяйства.

В монографии обоснованы этапы развития и становления кооперативных отношений, определены сущность и принципы кооперации и агропромышленной интеграции. Сформулированы основные положения формирования многоукладной экономики как базиса развития кооперативно-интеграционных процессов в агропромышленном комплексе в их всевозможном проявлении.

Выявлены следующие причины кризисной ситуации в агропромышленном комплексе и сельском хозяйстве: распад хозяйственных связей; ошибки в решении экономических проблем; игнорирование мирового опыта; отсутствие рационального сочетания крупных, средних и мелких форм хозяйствования на земле и многоукладной экономики; нарушение, а вернее, отсутствие в ходе практически всей истории общественного развития эквивалентного обмена между городом и деревней; постоянные диспропорции между производством сельскохозяйственной продукции, ее переработкой, транспортировкой, хранением и реализацией; недостаточное внимание к социальным нуждам села; недостаточные мотивация производительного труда и самостоятельность в распоряжении результатами труда.

Аргументированы основные направления развития кооперации и агропромышленной интеграции в границах сложившихся новых форм хозяйствования, возникших на базе реформированных колхозов, совхозов и других субъектов хозяйствования.

Предложен и научно обоснован механизм мотивации, рациональное использование которого активизирует процессы кооперирования и на этой основе обеспечит повышение эффективности агропромышленного комплекса.

Работа содержит конструктивные выводы и предложения, которые могут быть использованы на предприятиях всех районов и областей Беларуси, а также регионов других государств, сходных с нашими по природно-экономическим условиям хозяйствования.

В реальной действительности нет ничего неизменного, особенно в науке. Поэтому авторы не претен-

дуют на абсолютную истину выдвинутых предложений и рекомендаций. Это лишь их собственное мнение, касающееся путей повышения эффективности агропромышленного комплекса на основе развития кооперативных отношений, обусловленное многолетними исследованиями, наблюдениями и обобщенным практическим опытом работы в агропромышленном комплексе.

Авторами монографии являются д-р экон. наук, профессор И. П. Воробьев (введение, разделы 1–3, заключение) и канд. экон. наук, доцент А. А. Наумчик (раздел 4).

Будем благодарны всем за дополнения, конструктивные предложения, новые идеи.

1. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ И АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1.1. Этапы становления, сущность, принципы кооперации

Мировая практика кооперативного движения убедительно доказывает высокую результативность его экономических и социальных функций. Различного рода кооперативные объединения юридических и физических лиц активно мобилизуют внутренние резервы участников кооперации на достижение наибольшего эффекта в деятельности кооперативных формирований разного уровня.

В результате множества экспериментов, которым подвергалось и продолжает подвергаться сельское хозяйство, кооперативное движение в современной белорусской деревне оказалось основательно подорванным. Поэтому для восстановления утерянного требуется значительная научная, организационно-экономическая, законодательная работа, переосмысление общих аспектов кооперативной теории и ее творческое применение с учетом реалий современной действительности. Мировые достижения в области кооперативного движения определяют важные ориентиры в становлении и развитии кооперации и агропромышленной интеграции. Они являются основой для теоретических обобщений и выводов, построения научной концепции, обоснования приоритетов дальнейшего ее развития применительно к формирующейся новой аграрной структуре Беларуси. Однако не менее важное значение имеет и обобщение собственного отечественного опыта становления кооперации, работы различного рода кооперативных формирований, предприятий, объединений, союзов и т. д. В Беларуси, особенно на уровне отдельных передовых сельскохозяйственных предприятий, накоплен богатейший опыт эффективного хозяйствования, базирующийся на принципах кооперации и агропромышленной интеграции в системе потребкооперации с внедрением достижений научно-технического прогресса. Но реализуется он медленно.

Кооперация прошла длительный и сложный путь развития, имеет богатую практику деятельности различных кооперативных структур. В данной работе обоснованы принципы их организации с учетом специфических особенностей функционирования разных субъектов хозяйствования, рассмотрено богатейшее разнообразие форм горизонтальной и вертикальной кооперации и их всевозможное комбинирование.

Начало становления кооперации уходит своими корнями в далекое прошлое и имеет богатую историю. Правомерно утверждать, что кооперация возникла с появлением на земле человека. В Великобритании в 1769 г. были созданы первые организационно оформленные потребительские кооперативы. Однако более широкое развитие кооперация в этой стране приобретает в первой половине XIX века.

Серьезное влияние на развитие кооперативного движения оказали научно-философские труды Р. Оуэна, который усматривал в кооперативах постепенный путь перехода производства в руки тех, кто создает своим трудом материальные блага. Такой же позиции придерживался Фурье, выдвинувший идею создания фаланг-производств, базировавшихся на объединении промышленности и сельского хозяйства. В данном направлении работали К. А. Сен-Симон, Ф. Ж. Бюше, П. Ж. Прудон и другие ученые.

В 1884 г. последователи Р. Оуэна в г. Рочдейл (Великобритания) организовали общество «справедливых пионеров», в которое первоначально вошло 28 человек. Ими же были сформулированы важнейшие принципы кооперации, которые не потеряли своего значения и в настоящее время: добровольность участия в кооперативе; демократический характер управления и контроля; выборность и подотчетность перед членами кооператива всех его органов; одинаковые права членов кооператива, независимо от паевых взносов (один член кооператива — один голос); продажа товаров по среднерыночным ценам и только за наличный расчет, причем товаров доброкачественных, чистым весом и точной мерой; отчисление доли прибыли на повышение культурного уровня членов кооператива, постройку школ, читален, библиотек и т. д. Основная же часть прибыли распределялась между членами кооперативного общества согласно трудовому участию и паевым взносам.

В 1848 г. лионские рабочие-ткачи во Франции организовали общество потребителей «Объединенные рабочие». В 1885 г. в Париже состоялся первый конгресс кооператоров, на котором был создан Кооперативный союз. В Италии первое общество потребителей в г. Турине организовали железнодорожники в 1853 г. В Германии потребительская кооперация рочдейльского типа получает развитие в середине XIX века. В Бельгии первый потребительский кооператив был создан в конце 40-х гг. XIX века. С середины XIX века кооперация, сначала потребительская, затем кредитная и снабженческо-сбытовая, получает развитие в Австрии, Италии, Швейцарии, Швеции, Норвегии, Дании, России, а в конце указанного века — в

Японии.

В это же время в странах Западной Европы получает развитие сельскохозяйственная кооперация. В России и других странах Восточной Европы она развивалась преимущественно как снабженческо-сбытовая. В начале XX века свое развитие кооперация получает в Индии, других странах Азии и Латинской Америки.

Развитие кооперации сопровождалось совершенствованием ее организационных форм. Так, в Великобритании в 1863 г. было создано Кооперативное оптовое общество, в 1868 г. — Шотландское кооперативное общество, в 1869 г. — Британский кооперативный союз. В этом же году был основан Шведский оптовый кооператив. В США в 1916 г. появилась Кооперативная лига Соединенных Штатов.

После первой мировой войны удельный вес кооперативов в различных сферах хозяйства значительно возрастает. Например, в Скандинавских странах сельскохозяйственная кооперация занимает монопольное положение в области заготовки и сбыта продукции. Быстрыми темпами в этот период кооперация развивается в Великобритании, Дании, Швеции и других государствах.

Начало развития кооперативов в России приходится на 60-е гг. XIX века. Они в этот период были представлены, главным образом, производственными артелями, потребительскими обществами, ссудосберегательными товариществами.

В 90-е гг. происходит расширение кооперативных процессов. На начало 1901 г. насчитывалось 1625 кооперативов, в том числе кредитных — 837, потребительских кооперативов — 600, сельскохозяйственных обществ — 137, маслодельных артелей — 51. Дальнейшее развитие сельскохозяйственная кооперация получила благодаря увеличению числа кредитных кооперативов (это фактор, который актуален и в настоящее время). Серьезное влияние на кооперацию оказали столыпинская аграрная реформа, а также совместная потребность крестьян в технике, проведении агротехнических мероприятий с целью повышения продуктивности обрабатываемых земель. Сельскохозяйственные кооперативы одновременно выполняли и снабженческо-сбытовые функции.

Инициаторами и пропагандистами развития кооперативных процессов в России выступали Н. П. Гибнер, А. Е. Кулыжный, С. Л. Маслов, А. В. Чайнов, Н. П. Макаров, С. Н. Прокопович и др. Развитие потребительской кооперации связано с именами Д. С. Коробова, А. М. Беркенгейма, А. В. Меркулова, Е. О. Ленской и др. В своих работах по кооперации они обосновывали следующие ее преимущества: нейтральность кооперативов, всеобщее сотрудничество, достижение социального прогресса, моральное совершенствование работников. Большое место в системе кооперации отводилось артелям и общинам. Все это сыграло свою положительную роль.

На 1 января 1915 г. в России уже насчитывалось 35,2 тыс. кооперативов, в том числе кредитных — 14 тыс., сельскохозяйственных обществ и товариществ — 6,6 тыс., маслодельных артелей — 2,7 тыс., кустарных и прочих кооперативов — 650. В 1918 г. в результате возросшего числа правительственных заказов кооперативная сеть возрастает почти вдвое. На начало 1917 г. имелось 63 тыс. всех видов кооперативов, которые объединяли 24 млн человек, преимущественно работников деревни. Вся система, обслуживающая сельское население, включала 56,6 тыс. кооперативов, или 88,8 % всех имеющихся на тот период кооперативов. Она обслуживала 94 млн человек, или 82,5 % всего сельского населения.

Серьезную роль в развитии кооперации сыграл Московский народный банк (МНБ), который был образован в 1912 г. Он осуществлял выдачу кредитов, поставку через снабженческие кооперативы сельскохозяйственной техники, удобрений, семян и других средств. МНБ одновременно координировал работу местных кооперативных союзов. В 1915 г. было создано Центральное товарищество льноводов, в 1917 г. — Центросоюз и Всероссийский совет рабочей кооперации, что существенно повлияло на рост авторитета кооперативных процессов.

Кооперативы более низкого порядка (местные) способствовали выходу крестьян на районные и областные рынки, а крупные отраслевые союзы — на всероссийский и мировой рынки. Банковский центр кооперации включал всю кооперацию в общую кредитно-денежную систему России. В 1914 г. товарный отдел МНБ заключил договор с английской фирмой «Юнион» на поставку хлеба, воска, пеньки. Сибирские союзы «Закупсбыт» и Союз сибирских маслодельных артелей продавали за границу масло, пушнину, шерсть и другую продукцию.

Из анализа исторического опыта развития кооперации следует вывод о том, что процессы кооперирования во всем многообразии их проявления поддерживались преимущественно через кредитные кооперативы и банки. Однако этот ценный исторический опыт применительно к данному этапу развития кооперативных отношений не всегда учитывается, и это самым негативным образом сказывается на развитии кооперативных отношений.

Существенное развитие кооперация получает в период нэпа. Декрет ВЦИК и СНК РСФСР от 16 августа 1921 г. «О сельскохозяйственной кооперации» явился важнейшим этапом ее развития. В это время создается Всероссийский союз сельскохозяйственной кооперации. В апреле 1922 г. организуется Всероссийский союз промысловой кооперации. В декабре 1923 г. было принято постановление ЦИК и СНК СССР «О реорганизации потребительской кооперации на началах добровольного членства».

Эта и другие меры положительно сказались на увеличении производства сельскохозяйственной продукции. С 1922 г. по 1928 г. на территории бывшего СССР в результате новой экономической политики численность крупного рогатого скота во всех категориях хозяйств увеличилась в 1,5 раза, в том числе ко-

ров — в 1,2; свиней — в 1,7; овец и коз — в 1,5, в том числе овец — в 1,4, коз — в 1,8; лошадей — в 1,2 раза.

К сожалению, игнорирование принципов и объективных законов развития кооперативных процессов в результате массовой коллективизации, проходившей преимущественно насильственным путем при отрицании равноправного развития других форм собственности и хозяйствования, сопровождалось значительными экономическими потерями и морально-психологическими издержками. Так, за период с 1928 г. по 1933 г. численность крупного рогатого скота сократилась в 1,8 раза, в том числе коров — в 1,5 раза, свиней — в 2,2, лошадей — в 1,8 раза (табл. 1).

Таблица 1. Сравнительная численность животных в период нэпа и сплошной коллективизации, млн голов¹

Показатели	Годы			Рост (+) или снижение (–), раз	
	1922	1928	1933	1928 г. по отношению к 1922 г.	1933 г. по отношению к 1928 г.
Крупный рогатый скот, всего	40,9	60,1	33,5	+1,5	–1,8
В том числе коровы	24,8	29,3	19,4	+1,2	–1,5
Свиньи	13,1	22,0	9,9	+1,7	–2,2
Овцы и козы	73,7	107,0	37,3	+1,5	–2,9
Лошади	25,7	32,1	17,3	+1,2	–1,8

Видный ученый-аграрник А. В. Чаянов рассматривал кооперацию как добровольное широкое социальное движение, постоянно развивающееся, переходящее из одной фазы в другую, живущее в различных правовых и экономических условиях исообразно им и состоянию своего развития, образующее свои организационные формы. Однако кооперирование крестьянства в рассматриваемый период осуществлялось не по рекомендациям ученых, а вопреки им.

Исторический опыт показывает, что сложные экономические проблемы необходимо решать не только в масштабах страны, области, но и в границах колхозов, совхозов и других госхозов. Реформирование исключительно на основе теоретических построений и зарубежного опыта, который в наших условиях не всегда можно использовать, неизбежно приводит к спаду производства и разрушению имеющегося производственного потенциала.

Сельскохозяйственные предприятия Беларуси из-за резкого подорожания ресурсов, разрыва хозяйственных связей, несмотря на значительную государственную поддержку, не смогли удержать достигнутый уровень производства. С 1990 г. по 2001 г. производство мяса в убойной массе сократилось с 1011 до 429 тыс. т, или в 2,4 раза; молока — с 5651 до 2670 тыс. т, или в 2,1 раза; яиц — с 2245 до 2059 млн штук, или в 1,1 раза; шерсти с 640 до 16 т, или в 40 раз. Валовой сбор зерновых за анализируемый период уменьшился в 1,6 раза, льноволокна — в 1,4, сахарной свеклы — в 1,1, картофеля — в 3,3, овощей — в 1,9 раза. Хотя это и самые низкие темпы падения объемов производства продукции сельского хозяйства среди стран СНГ, но вместе с тем они указывают на отсутствие научно обоснованной программы проведения преобразований в народнохозяйственном комплексе республики, и в агропромышленном в частности.

Проводимая руководством республики государственная политика обусловлена пониманием того, что с изменением отношений собственности ситуация в деревне сразу не изменится. Разумеется, нельзя препятствовать тому, кто пожелает создать семейную ферму. Более того, необходима государственная материальная и финансовая поддержка зарождающемуся фермерству. В то же время организация частных крестьянских хозяйств в условиях нищеты деревни, согласно утверждению Н. Д. Кондратьева, связана с колоссальными расходами. Потребность таких ферм в ресурсах на единицу площади в два-три раза больше, чем на крупных сельскохозяйственных предприятиях.

Если провести исторические параллели, сделать объективные выводы из прошлого и рассмотреть новую экономическую политику 20-х гг. с позиции сегодняшнего дня, то следует признать, что важнейшей составной частью нэпа был кооперативный план перевода мелких крестьянских хозяйств в крупные путем добровольной их кооперации. Разумеется, сегодня этот план хотя и не полностью, но воплотился в жизнь. Например, западные фермеры, оставаясь собственниками или арендаторами земельных участков, пошли на создание в массовом масштабе кооперативов. Такие кооперативы можно видеть во многих странах: в Канаде это пшеничные пулы, объединяющие до 50 тыс. фермеров каждый, во Франции — кооперативы по 5–10 тыс. членов-фермеров, располагающие всей необходимой инфраструктурой по приемке, доработке, хранению и переработке сельскохозяйственных продуктов, обеспечивающие средствами производства, гарантирующие сбыт продукции и дающие социальную защиту. В США созданы фермерские кооперативы, а в Японии есть даже госхозы по производству риса. Кооперация — один из объективных экономических законов. Сегодня в мире различными формами кооперирования охвачено практически все население земли.

¹ Народное хозяйство СССР за 70 лет. — М., 1987. — С. 253.

Кооперация как объективная форма деятельности в сельском хозяйстве была мотивирована раздробленностью крестьянства, потребностями установления стабильных экономических связей между крестьянами, с одной стороны, а также промышленностью и банками — с другой. Отсутствие таких отношений оказывало негативное влияние на эффективность сельского хозяйства и как результат — на общеэкономическое развитие общества в целом.

Следует подчеркнуть, что какими бы целями ни руководствовались инициаторы кооперативного движения в различных странах, его успешное развитие и становление, главным образом, определялось экономическими интересами, развитием рыночных товарно-денежных отношений, стремлением повысить эффективность любого производства, и сельскохозяйственного в частности.

При всех территориальных различиях и национальных особенностях в истории развития кооперации условно можно выделить ряд этапов, каждый из которых отличается специфическими признаками. Первоначальный этап охватывает период с момента возникновения первых кооперативов до конца XIX века. Это было время становления, поиска, создания и распада кооперативных обществ, выработки и проверки практикой принципов их работы.

На время с конца XIX века до начала 20-х гг. истекшего века приходится второй этап развития кооперации в области сельского хозяйства. Почти во всех странах в этот период имеет место создание крупных регионально-отраслевых объединений кооперативов, а также национальных, отраслевых союзов, действующих в масштабах целых стран. К этому же периоду относится и становление кооперативных кредитных учреждений. Кооперативные объединения начинают играть заметную роль в переработке и сбыте продукции, выпуске средств сельскохозяйственного производства: сельскохозяйственного инвентаря, машин, орудий, удобрений и т. д.

С созданием в 1895 г. Международного кооперативного альянса (МКА) получают стабильный характер обмен опытом и развитие международного кооперативного сотрудничества. Начинает складываться система кооперативного законодательства, появляются первые «примерные уставы» кооперативов различного уровня и направлений деятельности.

Для периода 20–30-х гг. характерны заметный прогресс в развитии кооперации, консолидация всех ее звеньев, обусловленная влиянием мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. при активной государственной поддержке. На государственные средства учреждаются организации, осуществляющие работу по мотивации деятельности кооперативов, расширению их территориальной, производственной и технической базы.

В ряде стран в 30-е гг. создаются центральные национальные организации кооперативов. Формируется национальная система сельскохозяйственной кооперации, руководимая из единого центра и пользующаяся значительной поддержкой государства. В этот период унифицируются уставы, регулирующие деятельность кооперативов различного уровня (первичных, региональных, отраслевых, национальных, межгосударственных).

Первые послевоенные годы характеризуются восстановлением экономических позиций сельскохозяйственной кооперации, укреплением ее в отраслях с традиционным преобладанием кооперативных форм деятельности.

Третий этап развития сельскохозяйственного движения в западных странах охватывает период с середины 50-х до конца 70-х гг. Под влиянием научно-технического прогресса происходит модернизация и концентрация производственной деятельности в сельском хозяйстве, в отраслях пищевой промышленности, а также отраслях, занимающихся производством орудий и средств производства. Одновременно идет процесс реорганизации структуры кооперативных организаций путем слияния и объединения мелких первичных кооперативов в крупные на отраслевом и региональном уровнях.

С середины 70-х гг. начался четвертый этап в развитии сельскохозяйственной кооперации западных стран. В этот период значительно усложняются условия конкурентной борьбы, успех которой во многом зависит от массивных инвестиций в отрасли сельского хозяйства, модернизацию производства, внедрение новых и новейших технологий, передовых методов организации и мотивации труда, экономического механизма хозяйствования, стимулирующего высокопроизводительный труд. В этот период усиливается тенденция перехода кооперативных предприятий на акционерные принципы деятельности с концентрацией акций каждого предприятия в одном или нескольких кооперативах, что позволяет оперативно реагировать на быстроменяющуюся конъюнктуру рынка. Развиваются процессы создания смешанных акционерных компаний, углубляется диверсификация производства, осуществляется перелив капитала из одной отрасли в другую.

В последние четыре-пять десятилетий усиливаются тенденции государственного регулирования в сфере кооперативного движения. Возрастает роль законодательства в регулировании финансовой и других коллективных форм производственно-экономической деятельности в сельском хозяйстве. Кооперативы обязаны проводить в жизнь нормы государственной аграрной политики.

Принимаемые западными государствами меры по отношению к сельскохозяйственным кооперативам способствуют укреплению их экономических позиций и направлены на поддержку фермерского хозяйства, интересы которого и представляют кооперативы различных форм и уровней. Но как бы ни был ценен опыт кооперации западноевропейских и других государств, для агропромышленного комплекса Беларуси очень важен собственный опыт развития кооперативных отношений, а также опыт государств, возникших

на постсоветском пространстве, и особенно России. Коротко обобщим его.

История появления кооперативов в российской деревне ведет свое начало с середины 60-х гг. XIX века. В 1865 г. возникло первое сельское ссудосберегательное товарищество в Ветлужском уезде Костромской губернии, а в следующем году были созданы первый молочный кооператив и сыроваренная артель в селе Остроновичи Тверской губернии. Кооперативное развитие в дореволюционной России шло двумя волнами. Первая волна пришлась на середину 70-х гг. Развитие кооперации в этот период происходило преимущественно в форме ссудосберегательных товариществ. Однако они выжили только в среде ремесленников, часть из них превратилась в общества взаимного кредита, а остальные по разного рода причинам прекратили свою деятельность. В 1895 г. было принято Положение о мелком кредите, а в 1898 г. — Устав сельскохозяйственных обществ. Активизация кооперативного движения приходится на конец 90-х гг. В 1904 г. принимается новый закон об учреждениях мелкого кредита, расширивший права земств в отношении создания кредитных кооперативов. Закон облегчал порядок регистрации кооперативов. Были созданы управления по делам мелкого кредита и его губернские отделения.

Ускоренными темпами в этот период развивалась потребительская кооперация. Если общее число потребительских кооперативов в 1805–1870 гг. составляло 76, то к началу 1917 г. их насчитывалось 12009. В среднем за год количество кооперативов возрастало на 4 тыс. Ускоренный рост потребительской кооперации начался после 1905 г. как следствие либерализации всех сторон жизни в деревне, в том числе и хозяйственного регулирования, и как итог реформаторского курса П. А. Столыпина.

Наряду с потребительской кооперацией развитие получают разнообразные кредитные и сбытовые кооперативы, которые преследовали цель улучшить технический и культурный уровень сельскохозяйственного производства, обеспечить его конкурентоспособность и выживаемость. За период с 1900 по 1918 гг. масштабы российской кооперации возросли в 35 раз.

Большое развитие получает молочная и маслодельная кооперация. Данные кооперативы получали самые высокие доходы. Указанная тенденция проявляется и в настоящее время на перерабатывающих сельскохозяйственное сырье предприятиях: мясокомбинатах, молочных заводах и других. Успешно развивается и сбытовая кооперация. Созданный в 1915 г. Центральный союз льноводов объединил сотни крестьянских кредитных и сбытовых кооперативов, которые вели операции по закупке льна и встречной поставке потребительских товаров. В развитии сбытовых кооперативов важную роль сыграл товарный отдел Московского народного банка.

Кредитные товарищества начинались с низовых организаций. Соединяясь в губернские и уездные союзы, кооперативы объединяли средства в Московском народном банке и пользовались его ссудами. Этот банк сосредоточил в своих руках все снабжение денежными средствами крестьянских кооперативов и стал одним из самых крупных кредитных учреждений Европы. По сути, как считал А. В. Чаянов, Московский народный банк — это союз крестьян и земледельцев.

Кредитные товарищества в первое время работали на средства, взятые у государственного банка, что создавало условия для начала операций, «раскручивания» дела, после чего они действовали преимущественно с использованием свободных средств крестьян. Вклады крестьян были главнейшей основой крестьянского кооперативного кредита. Заемные же средства составляли не более 15 % средств, которые находились в кооперативном крестьянском обороте. Кредитные товарищества брали деньги у земских государственных учреждений под 6–8 % годовых, а ссуды крестьянам предоставлялись под 10–12 % годовых, т. е. крестьяне обеспечивались сравнительно дешевым, надежным кредитом, что служило гарантией успешной работы и своевременного возврата кредитов. Данный опыт можно применять в сельском хозяйстве Беларуси в настоящее время, однако по субъективным причинам он реализуется медленно.

Огромнейшие достижения кооперации в вопросах повышения доходности хозяйствования, упорядочения и удешевления снабжения, повышения доходности сбыта, получения кредита способствовали расширению кооперативного движения. Десятки тысяч кооперативов были организованы во всех регионах России, объединяли миллионы крестьян, рабочих и горожан. Были созданы крупные кооперативные объединения, такие как Сибирский союз маслодельных артелей, Центральное товарищество льноводов и др. Тысячи кооперативных работников стали профессионалами высшей квалификации.

Беларусь, как и другие государства, также имеет богатую историю развития кооперации. Так, В. Г. Гусаков в Беларуси выделяет до 20 форм кооперирования крестьян по различным направлениям от совместного производства сырья до сбыта готовой продукции, кредитования, кооперативного приобретения и использования сельскохозяйственного инвентаря, других средств и орудий труда, переработки и сбыта продукции.

Артель как одна из форм кооперирования труда в Беларуси берет свое начало еще в XII веке. Тогда под словом «артель» понималась группа лиц, объединившихся для ведения каких-то работ или промыслов. Во второй половине XIX века под артелью понимался основанный на договоре союз нескольких равноправных лиц, совместно реализующих хозяйственные цели, связанных круговым поручительством и участвующих при ведении промысла объединенными личными силами или имущественными средствами в совокупности. По данным литературных источников, основными были следующие отличительные черты артели: обязательность непосредственного труда; равноправность членов артели в ведении хозяйства; круговая ответственность членов по обязательствам артели; необязательность взноса в виде капитала; распространение конечного продукта не по имущественному взносу, а по количеству и качеству работ;

подбор участников артели, схожих по способностям, возможностям и имущественным средствам; договорные или уставные условия организации артели и другие.

Артели активно поддерживало земство, мотивируя это выгодами, которые получали члены артелей. Вкладывая в производство свой труд и капитал, они имели возможность распределять между собой и все полученные доходы, представляющие собой заработную плату, прибыль и ренту. Артельная форма ведения производства способствовала выживанию подавляющего числа крестьян, позволяла успешно конкурировать с более крупными предприятиями. Это характерно и для современного этапа развития применительно к крупным агропромышленным формированиям, сочетающим в едином замкнутом технологическом цикле производство сырья и сбыт готовой продукции.

Одной из важнейших форм организационно-экономических отношений, которая начала активно развиваться после реформы 1861 г., являются акционерные общества. К началу XX века в стране насчитывалось (в границах бывшей России) порядка 1700 акционерных компаний с основным капиталом в 2100 млн рублей. Акционерные компании во всем их многообразии с полным основанием можно отнести к кооперативно-интеграционным формированиям более высокого порядка.

Артельная, акционерная и другие формы ведения производства, развитие товарно-денежных отношений обусловили организацию акционерных земельных банков. Они выдавали ссуды под залог земель и недвижимого имущества, принадлежащих заемщикам на правах полной собственности, в размере до 6 % от оценочной суммы. Данный опыт может служить положительным примером в настоящее время для различных субъектов хозяйствования Беларуси.

Кроме государственного и акционерных банков, получили распространение и многие другие финансовые структуры: кредитные товарищества, ссудосберегательные товарищества и кассы, сельские банки, общества взаимного кредита, банки долгосрочного кредита, среди которых наибольшее влияние на развитие аграрного сектора оказали Крестьянский поземельный банк и Дворянский земельный банк. Таким образом, предпринималось максимум усилий для эффективного функционирования аграрного сектора экономики. Так, Крестьянский поземельный банк оказывал крестьянам содействие в получении земель, выдавал ссуды для погашения долгов. Ссуды выплачивались сельским обществам, товариществам, кооперативам, отдельным крестьянам, а также мещанам, занимающимся земледелием, наличными деньгами в размере не свыше 60 % нормальной и 90 % специальной оценки имущества. Банк осуществлял получение земель за свой счет и продажу этих земель крестьянам в кредит за счет собственного капитала. Предпринимаемые меры по мотивации высокопроизводительного труда положительно сказались на увеличении объемов производства разнообразной сельскохозяйственной продукции. Например, к началу XX века Россия вышла на первое место в мире по экспорту зерна. Таким образом, для повышения эффективности деятельности агропромышленных предприятий необходимо применять преимущественно передовой опыт, накопленный в своем собственном государстве.

Третий этап развития кооперации и агропромышленной интеграции применительно к условиям России и Беларуси начинается с октября 1917 г., когда был положен конец капиталистическому пути развития и произошел переход хозяйственного уклада на социалистическую основу.

Декрет о земле, принятый Всероссийским съездом, юридически закрепил уничтожение помещичьей собственности и открыл, по сути, новую эпоху в аграрных отношениях. Согласно Декрету о земле, все земли объявлялись народным достоянием, все помещичье и другое имущество переходило в распоряжение волостных земельных комитетов и уездных Советов крестьянских депутатов.

Земли и угодья общего пользования передавались в пользование общин. Признавалось право трудового пользования землей всех граждан без различия пола, желающих обрабатывать ее своими силами. Декларировалось исключительно уравнительное землепользование при условии распределения земли между крестьянами по трудовой или потребительской норме в зависимости от местных условий.

Третий этап развития кооперативных отношений, богатый разнообразием форм и методов, противоречивый, с большими материальными и моральными издержками, продлился вплоть до 1990 г. В это время крестьянство испытало на себе влияние «военного коммунизма», новой экономической политики, продразверстки, сплошной коллективизации, разрухи, вызванной войной 1941–1945 гг. В данный период происходили освоение целинных и залежных земель, мелиорация и химизация, специализация и концентрация производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, разукрупнение и укрупнение колхозов и совхозов, осуществлялись продовольственная программа, перестройка 1985–1990 гг. и другие экономические и политические меры.

В настоящее время этот большой исторический этап многими учеными-аграрниками оценивается неоднозначно, называется утопией, нередко искажаются реальные факты, достижения подменяются ошибками и т. д. Следует отметить, что в этот период, хотя и медленно, но все-таки увеличивалось производство основных видов продовольствия в расчете на душу населения при постоянном снижении удельного веса сельского населения. Так, если в среднем за 1946–1950 гг. в расчете на душу населения в СССР производилось 363 кг зерна, 452 — картофеля, 64 — овощей, 20 — мяса в убойной массе, 181 кг молока и 42 шт. яиц, то в среднем за 1986–1990 гг. производство зерна возросло до 700 кг, овощей — до 101, мяса — до 68, молока — до 373 кг, яиц — до 292 шт. Таким образом, почти по всем названным видам продукции страна вышла на рациональный уровень производства и потребления.

В анализируемый период при имевших место экономических издержках кооперация и агропромыш-

ленная интеграция получили новый импульс развития. Были созданы крупные товарные зоны зерна, хлопка, овощей, картофеля, мяса, молока. Широко развивалась межхозяйственная кооперация. Построены крупные и средние животноводческие комплексы, организованы птицеводческие объединения, которые практически повсеместно демонстрировали высокую эффективность деятельности. С высокой отдачей работали производственные и научно-производственные объединения. Село обустроивалось, субсидировалось под приемлемые процентные кредитные ставки, постепенно наращивая производство всех видов сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки.

Таким образом, кооперация — это основанная на добровольном сотрудничестве организация совместной деятельности экономически свободных товаропроизводителей — собственников, признающих хозяйственное сотрудничество в совместном выполнении определенных функций во всех сферах деятельности.

Кооперация в агропромышленном комплексе (АПК) развивается на основе общих принципов, характеризующих ее как одну из форм рыночного предпринимательства, с присущими ей особенностями, обусловленными отраслевой спецификой деятельности участников. Как форма межхозяйственных связей кооперация включает в сферу деятельности сотрудничество юридических и физических лиц, осуществляющих все виды взаимосвязанных в технологической цепочке работ от производства до реализации готовой продукции.

Сельскохозяйственная кооперация — система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, созданных сельскохозяйственными товаропроизводителями в целях удовлетворения своих экономических и иных потребностей.

Сельскохозяйственный кооператив — организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива.

К кооперативным структурам можно отнести все, без исключения, формы хозяйствования от личных подсобных и фермерских хозяйств до крупных сельскохозяйственных, перерабатывающих, торговых, агросервисных предприятий, финансовых учреждений, их различных объединений на районном, областном, республиканском и межгосударственном уровнях.

Кооперативные структуры создаются и функционируют на основе следующих принципов:

- ◆ добровольности членства в кооперативе;
- ◆ взаимопомощи и обеспечения экономической выгоды для членов кооператива, участвующих в его производственной и иной хозяйственной деятельности;
- ◆ распределения прибыли и убытков кооператива между его членами с учетом их личного трудового участия или участия в хозяйственной деятельности кооператива;
- ◆ ограничения участия в хозяйственной деятельности кооператива лиц, не являющихся его членами;
- ◆ ограничения дивидендов по дополнительным паям членов и паям ассоциированных членов кооператива;
- ◆ управления деятельностью кооператива на демократических началах (один член кооператива — один голос);
- ◆ доступности информации о деятельности кооператива для всех его членов.

Кооперация в сельском хозяйстве тесно связана с интеграцией. Агропромышленная интеграция — процесс сближения и соединения отраслей сельского хозяйства и промышленности с целью обеспечения сбалансированной деятельности сельскохозяйственных, перерабатывающих, торгово-сбытовых, фондопроизводящих, финансовых, обслуживающих предприятий и организаций, а также общей направленности их работы на достижение максимально возможных конечных результатов.

Объективной предпосылкой агропромышленной интеграции является общественное разделение труда. Интегрированное агропромышленное производство представляет собой одну из наиболее совершенных форм кооперации, означающую взаимодействие многих участников общего производственного процесса в решении приоритетных задач экономики.

Интеграционные процессы в АПК осуществляются при сочетании вертикальной и горизонтальной кооперации. Вертикальная кооперация состоит в соединении отдельных технологических стадий от производства до реализации готовой продукции. Горизонтальная кооперация — это создание межхозяйственных кооперативных, акционерных, ассоциативных, комбинированных и других формирований. На основе агропромышленной интеграции обеспечивается взаимодействие отдельных производств в составе народнохозяйственного агропромышленного комплекса, представляющего собой совокупность отраслей и видов деятельности, связанных с производством и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя. Степенью развития и уровнем сбалансированности агропромышленного комплекса определяются обеспечение сельского хозяйства материально-техническими ресурсами и производственными услугами, создание необходимой базы хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

С развитием АПК увеличивается доля продукции сельского хозяйства, которая, прежде чем попасть к потребителю, проходит ту или иную промышленную переработку. Это позволяет сократить потери сельскохозяйственной продукции, полнее использовать исходное сырье, расширить ассортимент продуктов конечного потребления.

В развитых зарубежных странах промышленной переработке подвергается 70–75 % валовой продукции

сельского хозяйства, в Республике Беларусь — около 35 %. При этом отстает уровень технической переработки. Утрачены национальные обычаи, местные традиции в обеспечении населения потребительскими товарами.

За последние годы острота проблем, связанных с переработкой сельскохозяйственной продукции, еще более усилилась. Объемы промышленной переработки снижаются быстрее, чем производство сельскохозяйственной продукции.

Главная причина этого заключается в том, что нет отлаженного экономического механизма взаимоотношений сельскохозяйственных предприятий с перерабатывающими предприятиями и торговлей. Приватизация в сфере переработки и торговли осуществлена практически без участия сельскохозяйственных товаропроизводителей. Это позволило перерабатывающим и торговым предприятиям диктовать сельскохозяйственным предприятиям, а также потребителям продукции выгодные для себя цены. В результате они получили возможность получать более высокие доходы, иметь по сравнению с работниками сельского хозяйства значительно более высокую оплату труда. Однако удовлетворение такого рода текущих интересов не учитывает реальной перспективы потери для перерабатывающих предприятий и торговли поставщиков сельскохозяйственной продукции. Этот процесс достиг угрожающих масштабов, произошла полная остановка отдельных предприятий переработки. Многие крупные специализированные предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции используют свои мощности всего на 25–40 %.

Если до недавнего времени важнейшим направлением развития АПК было увеличение мощностей по переработке сельскохозяйственной продукции, то в современных условиях первостепенное значение имеет установление правильных экономических взаимоотношений сельскохозяйственных товаропроизводителей со сферой переработки и реализации, увеличение объемов производства сырья.

К числу важнейших направлений развития агропромышленной интеграции относятся следующие:

- ♦ усиление участия промышленности и специализированных служб агросервиса в развитии сельскохозяйственного производства;
- ♦ расширение объемов переработки сельскохозяйственной продукции на перерабатывающих промышленных предприятиях;
- ♦ осуществление переработки сельскохозяйственной продукции в местах ее производства силами и средствами сельских товаропроизводителей;
- ♦ рациональное сочетание деятельности крупных, средних и мелких перерабатывающих предприятий.

Агропромышленная интеграция — это многоуровневый процесс. На народнохозяйственном уровне он выражается в осуществлении государственной политики по формированию и развитию народнохозяйственного агропромышленного комплекса.

На региональном уровне этот процесс связан с образованием различных агропромышленных объединений с участием сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих и других предприятий, прямо или косвенно связанных с сельским хозяйством.

На уровне отдельного сельскохозяйственного предприятия агропромышленная интеграция осуществляется путем создания перерабатывающих цехов, организации собственной торговли по типу агрофирм, ассоциаций и т. д.

Можно выделить три крупных блока кооперативных структур, охватывающих все уровни кооперативных отношений (от простых до самых сложных):

1. Кооперативные структуры по различным направлениям деятельности, образуемые между физическими лицами, небольшими коллективами (подразделениями) без статуса юридического лица. Их можно отнести к простейшим формам кооперации (потребительские кооперативы и другие простейшие кооперативные образования). Это первичные формы кооперации.

2. Кооперативные структуры по различным направлениям деятельности, образуемые между субъектами хозяйствования, обладающие статусом юридического лица. Это более сложная форма кооперативных отношений, которую можно назвать интеграцией.

3. Кооперативные структуры, образуемые по различным направлениям деятельности на региональном, межрегиональном, государственном и межгосударственном уровнях. Это самая совершенная форма кооперации, или глобализация.

Кооперативные структуры всех трех блоков взаимозависимы и взаимообусловлены. Максимальный экономический эффект достигается при их одновременном, постоянном и рациональном взаимодействии. Он обеспечивается проведением согласованной экономической политики во всех сферах народнохозяйственного комплекса на государственном и межгосударственном уровнях.

Одним из главных направлений пропорционального развития АПК в предстоящие годы должно быть обеспечение промышленных предприятий средствами производства для сельского хозяйства в соответствии с требованиями его всесторонней интенсификации. Необходимо также существенное качественное улучшение материально-технических средств, производимых промышленностью для сельского хозяйства. На государственном уровне должна быть решена проблема диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, в том числе путем регулирования цен и совершенствования антимонопольной политики.

Для дальнейшего развития предприятий по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции необходимо обеспечить выполнение следующих задач:

- ♦ установление правильных экономических взаимоотношений сельскохозяйственных товаропроизво-

дителей со сферами переработки и реализации сельскохозяйственной продукции;

- ♦ приближение баз хранения и предприятий по переработке к местам производства сельскохозяйственной продукции;

- ♦ повышение научно-технического уровня хранения и переработки сельскохозяйственной продукции.

Реализация указанных направлений предполагает изменение всей стратегии развития АПК, включая переориентацию его структуры в целом на более полное использование сельскохозяйственной продукции; отказ от сложившейся практики сосредоточения баз хранения и предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции в крупных городах; переход на новые организационно-экономические интегрированные структуры по производству, переработке и реализации продукции; комплексную переработку сельскохозяйственного сырья и безотходное производство; получение полноценных продуктов питания с учетом требований к охране окружающей среды.

В связи с этим необходимо активизировать процесс агропромышленной интеграции на основе объединения средств и усилий сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых предприятий с замкнутым технологическим циклом по производству, переработке и доведению продукции до потребителей, обеспечивая построение и функционирование интегрированных формирований как единой экономической системы.

Одним из эффективных решений является создание интегрированных агропромышленных формирований, объединяющих предприятия на принципах союзов, ассоциаций, агропромышленных комбинатов и т. д. При этом следует учитывать, что деятельность кооперативных организаций направляет совет, возглавляемый одним из руководителей сельскохозяйственного или перерабатывающего предприятия. Принимаемые решения должны быть обязательны для всех членов совета. Наряду с этим возможны и другие типы агропромышленных формирований: создание сельскохозяйственными товаропроизводителями совместных перерабатывающих предприятий на принципах кооперации, объединение сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий с образованием одного юридического лица по типу агрофирмы, организации холдинговых компаний и других кооперативных объединений.

Для усиления влияния сельскохозяйственных товаропроизводителей на акционерных перерабатывающих предприятиях следует объединить акции, принадлежащие сельскохозяйственным товаропроизводителям, путем создания их объединений и юридически оформить управление этим пакетом акций представителем ассоциации, т. е. передать в доверительное управление.

В целях создания конкурентной среды, приближения переработки к местам производства сельскохозяйственной продукции целесообразно участие бюджетов областей в инвестировании расширения сети перерабатывающих предприятий, в том числе и непосредственно в хозяйствах.

В предшествующие реформам годы в агропромышленном комплексе сложились эффективные связи между сельскохозяйственными товаропроизводителями и агросервисными предприятиями, которые оказывали существенное влияние на продуктивность и плодородие земель, уровень готовности и использования техники. В настоящее время предприятия по ремонтно-техническому, агрохимическому и транспортному обслуживанию из-за резкого ухудшения спроса на их товары и услуги, сезонности сельскохозяйственных работ практически прекратили выполнять специализированные работы, а в период с ноября по апрель простаивают.

Решение задач по стабилизации АПК невозможно без сохранения и совершенствования существующей организационной структуры агросервиса. Определяющим должен быть принцип свободного выбора сельскохозяйственными товаропроизводителями с учетом возмозможностей предприятия и экономической целесообразности формы выполнения работ своими силами, создания на кооперативной основе специализированного подразделения или использования услуг агросервисного предприятия на договорной основе и по заявкам.

Требуется разработать и осуществить в разрезе административных районов проекты развития агропромышленной интеграции и сферы агросервиса, увязанные с формированием всей многоукладной экономики АПК.

Одним из приоритетных направлений структурной политики в АПК на данном этапе является развитие разноразмерных кооперативно-интеграционных формирований, создание комбинированных организационно-правовых структур, включающих сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования, все виды перерабатывающих, обслуживающих и фондопроизводящих предприятий, предприятия торговли, финансовые учреждения и другие предприятия, имеющие отношение к работе АПК.

Кооперативно-интеграционные образования формируются на основе участия в их деятельности различных субъектов хозяйствования, которые можно отнести к более сложной форме кооперативных объединений в сравнении с кооперативами, представляющими первичную, более простую форму кооперации, в основу которой положено объединение физических лиц для совместного выполнения определенных функций в системе «производство — сбыт сельскохозяйственной продукции».

Формирование интеграционных структур более высоких порядков (районного, областного, республиканского, межгосударственного) по различным направлениям деятельности предполагает дополнение, расширение и углубление базовых принципов их функционирования применительно к данному этапу раз-

вития АПК.

На основе проведенных исследований, обобщения опыта работы ряда кооперативно-интеграционных структур, работающих в едином замкнутом технологическом цикле «производство сырья — сбыт продукции», предложим общеизвестные принципы кооперации дополнить следующими:

- ♦ самоокупаемость, самофинансирование, самоинвестирование, самоуправление;
- ♦ взаимная заинтересованность в эффективной работе каждого участника и общем конечном результате кооперативного объединения;
- ♦ самостоятельность в определении структуры производства, переработки и каналов реализации продукции, а также рынков материально-технических и финансовых ресурсов.

При этом удельный вес субъектов хозяйствования, производящих сельскохозяйственное сырье для перерабатывающих предприятий, в розничной цене продуктов переработки должен составлять не менее 55–65 % (ныне 20–30 %), остальные 35–45 % должны делить между собой перерабатывающие и торговые предприятия. Требуется руководствоваться конечной розничной ценой, а не платить минимум тому, кто обеспечивает базу. Такой подход способствует производству конкурентоспособного сельскохозяйственного сырья, а также выявлению и приведению в действие перерабатывающими и торговыми предприятиями механизмов по снижению себестоимости переработки и доведения продукции до потребителя.

Таким образом, основу производства материальных благ и любой человеческой деятельности вообще составляет сложная совокупность различных видов труда, экономически обособленных, но технологически взаимосвязанных субъектов хозяйствования. В системе факторов, определяющих целесообразную деятельность человека, на первый план выступает, прежде всего, личный интерес, а фундаментальным жизненным устоем является индивидуальная деятельность с правом собственности на результаты труда и средства производства. Однако возможности отдельных субъектов хозяйствования, особенно индивидуальных, мелких и средних, могут быть реализованы с наибольшим эффектом в различных формах совместной деятельности. Одной из таких уникальных форм является кооперативная, позволяющая сельскохозяйственным товаропроизводителям наиболее эффективно использовать имеющиеся трудовые, земельные и финансовые ресурсы и иметь дополнительную выгоду от совместной деятельности на разных технологических стадиях от производства сырья до получения готового продукта. Особое место в кооперативной системе занимают сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция, рациональное применение принципов которых может сыграть весьма важную роль в преодолении кризиса, стабилизации и ускоренном подъеме агропромышленного производства Беларуси.

Проведенные теоретические исследования по развитию кооперативных отношений дают основание сделать следующие выводы:

- ♦ возникновение и становление кооперативных отношений, от простейших форм до более сложных, во всех сферах человеческой деятельности обусловлено потребностью повышения эффективности производства, увеличением обмена и потребления материальных благ;
- ♦ каждой общественно-экономической формации, каждому историческому этапу соответствовали свои особенные формы кооперации, адекватные решаемым задачам и приоритетам экономического развития;
- ♦ социалистический этап кооперации закончился в 1990–1991 гг. и совпал с распадом СССР, переходом от планово-распределительной системы хозяйствования к рыночной.

Смена хозяйственных укладов пока сопровождается не наращиванием объемов конкурентоспособной продукции, а наоборот. Разгосударствление и приватизация в аграрном секторе сопровождаются дезинтеграцией агропромышленного производства. Требуются большие усилия ученых-аграрников, практических работников всех уровней для обоснования и формирования новых рыночных кооперативно-интеграционных структур, соответствующих данному этапу развития агропромышленного комплекса, благодаря которым можно изменить складывающуюся непростую экономическую ситуацию к лучшему.

Попытаемся обосновать свою систему взглядов на формирование кооперативно-интеграционных структур в Беларуси применительно к данному этапу развития.

1.2. Концепция формирования кооперативно-интеграционных агропромышленных структур

Опыт экономически развитых государств, практические результаты ряда хозяйствующих субъектов Беларуси свидетельствуют о том, что в условиях действия законов рыночной экономики наращивать сельскохозяйственное производство более ускоренными темпами возможно на основе развития кооперативно-интеграционных процессов, постоянного совершенствования экономического механизма хозяйствования в АПК, создания эффективной правовой основы жизнедеятельности субъектов всех форм собственности и хозяйствования.

В настоящее время неплохо отработан и научно обоснован процесс реорганизации колхозов, совхозов и других госхозов в структуры рыночного типа: ассоциации или союзы крестьянских (фермерских) хозяйств, акционерные общества, товарищества, кооперативы и другие организационно-правовые формы хозяйствования. Эффективнее работают те предприятия, где рационально сочетаются производство сель-

скохозяйственного сырья, его переработка, а реализация осуществляется преимущественно через собственную сеть фирменных магазинов без услуг посредников. Весь же технологический процесс производства базируется на внедрении достижений научно-технического прогресса, передовых формах организации производства и оплаты труда, соблюдении зональных требований к возделываемым сельскохозяйственным культурам и производимой животноводческой продукции.

Процесс кооперации и интеграции бесконечен как во времени, так и в пространстве. Результаты всегда весомее, если он начинается на уровне непосредственных товаропроизводителей в первичных производственных коллективах, находит логическое продолжение в масштабах колхозов, совхозов (или реформированных структурах, организованных на их базе), переходя в кооперативно-интеграционные формирования более высокого порядка на уровне районов, областей, республики и в высшие межгосударственные кооперативно-интеграционные образования. Создание многоуровневых кооперативно-интеграционных форм — процесс взаимозависимый и взаимообусловленный. Причем во времени, применительно к данному району, области, республике, он должен быть по возможности короче, т. е. процессы, происходящие в низших звеньях, должны сопровождаться адекватными изменениями в звеньях более высокого порядка и надстроечных структурах.

Одной из существенных причин невысокой эффективности преобразований в агропромышленном комплексе является проведение реформирования вне системы организационных, экономических, технических, технологических, социальных, психологических и других факторов экономического роста по всей иерархической вертикали, в совокупности обеспечивающих желаемый результат. Меняющиеся производственно-экономические отношения между субъектами хозяйствования и государством практически не затрагивают связей сельскохозяйственных товаропроизводителей с надстроечными структурами на районном, областном и республиканском уровнях, предприятиями, перерабатывающими сельскохозяйственное сырье, и торговлей, не ориентированы на повышение эффективности агропромышленного комплекса в целом и каждой отрасли в отдельности.

Развитие кооперативно-интеграционных процессов в их всевозможном проявлении и многообразии базируется на сложившихся и постоянно образуемых новых формах разделения труда, обуславливаемых природно-климатическими, организационными, экономическими, технологическими условиями агропромышленного производства, выполняемыми задачами, уровнем развития производительных сил, научно-технического прогресса, состоянием материально-технической базы, предложением и спросом на товары, работы, услуги. Поэтому прежде чем приступить к обоснованию потребности развития кооперативно-интеграционных процессов и выбора приоритетных направлений развития, требуется определить основные формы хозяйствования, при которых производится наибольшее количество продукции, и кооперативно-интеграционные структуры, которые могут обеспечить больший экономический эффект применительно к данной отрасли, зоне, региону, области, республике.

В результате проводимой аграрной реформы в Беларуси развивается многоукладная экономика на основе многообразия форм собственности и хозяйствования. Ныне в продовольственном балансе весьма значителен удельный вес личных подсобных хозяйств (ЛПХ).

Однако несмотря на это, в экономической литературе речь идет, главным образом, о развитии интеграции между отраслями агропромышленного комплекса: производством, переработкой и реализацией продукции. При этом не учитывается необходимость установления более глубоких кооперативно-интеграционных взаимовыгодных связей между коллективными формами хозяйствования и ЛПХ, т. е. основными составными частями многоукладной экономики.

В экономической литературе дореформенных лет при анализе состояния происходящих социально-экономических процессов в сферах АПК, и особенно в сельском хозяйстве, часто отсутствовал системный подход, рассматривалось лишь общественное хозяйство. Нередко это происходит и теперь. И поныне выражаются сомнения в перспективности развития ЛПХ. Между тем, деятельность населения в ЛПХ — исторически сложившаяся категория, которая отмереть в ближайшем и обозримом будущем не может. Подсобные хозяйства будут развиваться, видоизменяться, приобретать новые, более качественные и эффективные формы. Поддерживая деятельность подсобных хозяйств сельского и городского населения, можно обеспечить более полное использование производительных сил и производственного потенциала.

Так, вовлекая земли в сельскохозяйственный оборот, горожане не только их окультуривают, но и создают вокруг городов и промышленных центров оздоровительные зоны активного отдыха, превращая за короткий период времени (три-четыре года) плохо используемые, а то и бросовые земли в цветущий сад.

При этом нельзя не учитывать изменений, происходящих в распределении населения между городом и селом. Если в довоенные годы в городах проживала примерно 1/3 часть населения, то в настоящее время городское население составляет примерно 2/3 части.

В настоящее время, в условиях сокращения объемов сельскохозяйственного производства, при низкой заработной плате и задержках с ее выплатой, всеобщей дороговизне, ведение личного подсобного хозяйства становится одним из главных источников поступления средств. Расчеты показывают, что углубление интеграции ЛПХ с коллективными формами хозяйствования, потребительской кооперацией, заготови-

тельными, перерабатывающими и обслуживающими предприятиями, торговлей, органами кредитования и другими структурами позволит в ближайшие 3–5 лет только за счет ЛПХ жителей районных центров, садово-огородных товариществ горожан увеличить производство всех без исключения видов сельскохозяйственной продукции в среднем на 20–25 %.

Переходя к обоснованию необходимости развития кооперативно-интеграционных процессов в параметрах главной формы хозяйствования — колхозов, совхозов и других коллективных субъектов (акционерных обществ, товариществ, ассоциаций, кооперативов и других), возникших в процессе реформирования, отметим, что в настоящее время, вне зависимости от организационно-правовой формы, эффективнее те из них, которые работают по замкнутому циклу «производство сырья, его переработка, фирменная торговля». Они имеются в каждой области, например в Гродненской — сельскохозяйственное коллективное предприятие (СКП) «1 Мая», в Могилевской — колхоз «Заря» и совхоз-комбинат «Восход», в Витебской — племсовхоз «Заднепровский», в Брестской — совхоз «Закозельский».

Совхоз «Закозельский» относится к глубокоинтегрированной технологической системе, по которой в едином замкнутом цикле осуществляются производство сырья, его переработка и реализация конечной продукции. Имеются цехи по производству спирта-сырца, мукомольный, деревообрабатывающий, копильный, а также мобильный комбикормовый цех. В стоимости реализованной продукции удельный вес переработки составляет 30–35 %, и он будет возрастать за счет совершенствования переработки молока и расширения собственной фирменной торговли.

На период проведения исследований рентабельность отраслей растениеводства составила 68,5 %, животноводства — 20 %.

Нельзя однозначно определить факторы, за счет которых достигаются сравнительно неплохие производственные результаты. Действует система организационных, экономических, технологических, технических, социальных и других факторов роста, в совокупности обеспечивающая высокий конечный результат. Так, в растениеводстве осуществляется постоянное обновление семенного материала, получаемого на совхозных семенных участках, что позволяет увеличить урожайность на 10–15 % и сократить затраты на покупку семян в семеноводческих хозяйствах на 40 %. Соблюдение всех агротехнических приемов, соответствующих биологическим особенностям возделываемых культур, рациональная организация и высокая мотивация труда непосредственных исполнителей дают хорошие показатели.

В животноводстве положительные результаты достигаются с помощью мероприятий по сохранению высокого генетического потенциала животных; достижению сбалансированности по микро- и макроэлементам рационов кормления; улучшению качества семени, обеспечивающего удой молока жирностью 3,6 % и более в размере не менее 5 тыс. л; применения высокотехнологичного доильного оборудования, позволяющего осуществлять охлаждение и очистку молока с одновременным нагревом воды, применяемой для мытья молочной посуды, до 80° С; круглосуточной пастьбы скота с использованием электропастуха, питание которого осуществляется от солнечных батарей; высокого профессионального уровня операторов машинного доения и зооветспециалистов; мотивации труда, достижения прямой зависимости доходов работников от количества произведенной продукции, ее качества и конкурентоспособности.

За продажу молока высшего сорта хозяйство ежемесячно получает более 2,5 млн рублей.

Машинно-тракторный парк, насчитывающий 57 тракторов разных модификаций, 39 автомобилей и другую необходимую технику, позволяет в требуемые сроки и качественно проводить весь комплекс работ в растениеводстве, животноводстве, обслуживающих и вспомогательных отраслях.

Среднегодовая численность работников совхоза «Закозельский», обеспеченных жильем усадебного типа, составляет 430 человек. К услугам населения — детский сад на 68 мест, средняя и начальная школы, в которых обучаются 213 девушек и юношей, стадион, сельская врачебная амбулатория, банно-прачечный комбинат, столовая и гостиничный комплекс.

Для производства витаминной продукции отведен земельный участок, где кроме традиционных культур имеется чайная плантация, а небольшая пчелопасека обеспечивает внутривозрастные потребности в меде. Решается вопрос о закладке на 3–5 га виноградника.

Эффективность работы хозяйства достигается за счет наличия высококвалифицированных кадров: работников животноводства, земледелия, отраслевых и главных специалистов. С 1991 г. совхоз возглавляет доктор сельскохозяйственных наук Н. С. Яковчик, высококвалифицированный специалист-подвижник, поддерживающий тесные связи с отечественными и зарубежными учеными, руководителями экономически крепких предприятий.

Исследованиями установлено, что развитие кооперации на уровне сельскохозяйственных предприятий должно осуществляться преимущественно путем формирования агрофирм, агрокомбинатов, ассоциаций, крестьянских (фермерских) хозяйств (с замкнутым циклом производства), создания потребительских кооперативов по различным направлениям деятельности, с участием во всех структурах личных подсобных хозяйств населения.

В Беларуси и в каждом регионе в отдельности на уровне совхозов, колхозов и других организационно-правовых форм накоплен богатейший опыт эффективного хозяйствования, который требуется реализовать и в других хозяйствах, районах, областях. Но этого не происходит по целому ряду причин.

Ограничение организации переработки на сельскохозяйственных предприятиях с целью обеспечения

полной загруженности имеющихся мощностей перерабатывающей промышленности обусловило появление монополистов в лице мясокомбинатов, молочных заводов и других переработчиков. Это негативно повлияло на эффективность работы сельскохозяйственных товаропроизводителей. В итоге произошли общий спад агропромышленного производства, а также ликвидация или сильное ослабление конкуренции, которая в условиях рыночных отношений является серьезным фактором эффективной экономики.

Сравнение результатов работы мини-цехов и крупных перерабатывающих предприятий свидетельствует о более эффективной работе первых. Так, затраты на производство продуктов переработки мяса в мини-цехе племсовхоза «Заднепровский» на 25–30 % ниже, чем на Оршанском мясокомбинате. Соответственно меньше и реализационные цены, что обуславливает повышенный спрос на продукцию племсовхоза со всеми вытекающими из этого положительными факторами.

Следует разрешить сельскохозяйственным предприятиям всех форм собственности и хозяйствования организацию собственной переработки производимого сырья при условии соблюдения имеющихся стандартов и нормативов получения высококачественных, экологически чистых продуктов питания. Важно определиться, что надо сделать для усиления воздействия перерабатывающей промышленности на увеличение производства сельскохозяйственного сырья всеми сложившимися структурами хозяйствования на селе. Необходимо установить взаимовыгодные партнерские отношения между производителями сырья и переработчиками.

В этом вопросе заслуживает внимание опыт Волковысского мясокомбината. Здесь наряду с расширением ассортимента производимой продукции большая работа проводится по повышению заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в увеличении производства сырья. Мясокомбинат кредитует животноводов шести комплексов по откорму крупного рогатого скота и свиней для приобретения кормов, практикует самостоятельную закупку концентратов под будущую сдачу скота. И все это предлагается на более выгодных условиях, чем услуги банков. Поэтому указанные хозяйства начинают отказываться от услуг банков. По такой же схеме начата работа и с комбикормовыми предприятиями.

В Оршанском районе начата работа по созданию районных ассоциаций по продуктовому принципу. Так, в ассоциацию по производству мяса свиней вошло 10 хозяйств, занимающихся выработкой свинины, и комбикормовое предприятие «Экомол». Организация таких же ассоциаций предусматривается по всем производимым видам продукции.

Наши исследования показывают, что интеграционные процессы в сельских административных районах должны развиваться на нескольких уровнях. Первый уровень интеграции предусматривает кооперативно-горизонтальные процессы между колхозами, совхозами и субъектами хозяйствования, возникшими на их базе в результате реформирования по всем направлениям деятельности, с одной стороны, и личными подсобными хозяйствами населения и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, расположенными в границах их землепользований, — с другой. Происходит интеграция указанных форм хозяйствования и собственности с предприятиями малой переработки, организуемой по линии потребительской кооперации, в колхозах, совхозах и других субъектах хозяйствования. Кооперативно-интеграционные процессы первого уровня развиваются, главным образом, в направлениях производства, переработки и реализации продукции.

Интеграционные процессы второго уровня развиваются в границах районов и сырьевых зон по продуктовому принципу. Здесь целесообразно формировать кооперативно-вертикальные агропромышленные структуры, т. е. предприятия по производству продуктов из зерна, мяса, молока, картофеля, овощей, льна, а также масложировые и другие предприятия. Называться они могут союзами, ассоциациями, объединениями и т. д.

В качестве головных предприятий-интеграторов, как правило, должны выступать комбинаты хлебопродуктов, комбикормовые предприятия, мясокомбинаты, молочные заводы, маслозаводы, овощеконсервные заводы, предприятия по переработке картофеля, свеклы, льнозаводы и др.

Сельскохозяйственные товаропроизводители разных организационно-правовых форм могут входить в различные отраслевые кооперативно-вертикальные агропромышленные структуры в соответствии со сложившимся производственным направлением. Так, хозяйство, специализирующееся на производстве мяса свиней, молока, зерна, овощей, может войти в аналогичные районные продуктовые ассоциации или объединения. Отношения между предприятиями-интеграторами и поставщиками сырья являются договорными и регулируются отраслевыми советами директоров ассоциаций или объединений. Окончательные расчеты производятся после реализации продуктов переработки предприятием-интегратором с учетом удельного веса каждого субъекта хозяйствования в объемах поставленного сырья, его качества. Решение всех вопросов (организационных, экономических, технологических, технических и других, начиная от производства сырья до реализации продуктов переработки) — прерогатива совета директоров данной продуктовой ассоциации. Рассмотрение других проблем, которые не под силу отраслевым продуктовым ассоциациям, должно осуществляться в объединениях третьего уровня, представителями которых могут выступать районные аграрные финансово-промышленные группы (АФПГ). Их создание обуславливается потребностью взаимовыгодной, взаимозаинтересованной, скоординированной работы сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования, перерабатывающих и обслуживающих предприятий, предприятий торговли, финансовых структур, активизацией внутриотраслевой и межотраслевой диверсификации капитала. АФПГ — форма экономической интеграции юридически самостоятельных субъ-

ектов для реализации производственных, инвестиционных или иных проектов (программ), способствующих повышению конкурентоспособности и увеличению объемов производства, расширению рынков сбыта, созданию новых рабочих мест, совместному решению ряда других задач. В их состав также могут входить крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства населения в виде потребительских кооперативов, товариществ, сформированных по территориальному признаку, коммерческие структуры и другие субъекты хозяйствования.

Неотъемлемое звено предлагаемых интегрированных структур — районные отделения ОАО «Белагропромбанк», которые в два-три года могут трансформироваться в кооперативные финансовые структуры АФПГ, преимущественно работающие в интересах ее участников.

В настоящее время реализация продукции с выгодой для сельских товаропроизводителей становится одним из приоритетных направлений развития районного агропромышленного комплекса. Поэтому в составе АФПГ в обязательном порядке должны быть организованы районные оптовые рынки, которые входят в систему областных и республиканских оптовых рынков и будут заниматься вопросами реализации продукции, выступать активными конкурентами коммерческих структур и работать на договорных условиях со всеми производителями сельскохозяйственной продукции, включая владельцев личных подсобных хозяйств, переработчиков, заготовителей, транспортировщиков, а также иметь для этого соответствующую материально-техническую базу. Потребность создания оптовых продовольственных рынков (ОПР) обуславливается увеличивающейся численностью посредников, постоянным ростом цен на продовольствие, усилением внешней продовольственной интервенции и необходимостью защиты отечественного товаропроизводителя.

В сложившейся экономической ситуации ОПР будут выступать интеграторами между всеми структурами хозяйствования и обеспечивать организованный выход товаропроизводителей на внутренний рынок и рынки стран ближнего и дальнего зарубежья.

В сфере обращения оптовые рынки прямым образом влияют на формирование рынка цен на продовольствие путем «вбрасывания» на рынок определенных его видов в случае повышения цен коммерческими структурами. Таким образом, оптовый рынок выступает антиподом различных коммерческих структур, обеспечивая стабильность цен во всех рыночных структурах.

Несомненный интерес в этом отношении представляет опыт Франции. В ней действует несколько десятков оптовых рынков как специализированного, так и универсального характера. Самый большой в стране оптовый рынок продовольствия — парижский рынок Рюнжи, обслуживающий не только Париж, но и другие города, а также зарубежных покупателей. Рынок Рюнжи — смешанное государственно-частное акционерное предприятие, которое официально называется «Смешанное деловое общество "Рынок национального значения Рюнжи"». Акции этого предприятия распределены между государством и рядом крупных оптовых компаний, а также кооперативных объединений. Рюнжи — один из самых крупных в Европе оптовых продовольственных рынков. По масштабам он соперничает с рынками Англии, Италии, Германии. В отдельные месяцы на рынок доставляется более 40 тыс. т мяса и птицы, 90 млн яиц, до 20 тыс. т молочных продуктов, более 150 тыс. т фруктов и овощей.

В условиях Беларуси было бы целесообразно, чтобы оптовые рынки продукции растениеводства и животноводства выступали в виде акционерных обществ открытого типа. Их учредителями в первую очередь должны стать товаропроизводители всех форм собственности и хозяйствования (коллективные хозяйства, крестьянские и фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства сельского и городского населения в лице садово-огородных товариществ и кооперативов, подсобные хозяйства неаграрных предприятий), а также заготовительные, перерабатывающие, транспортные предприятия, предприятия торговли и общественного питания, банки, страховые компании и др. Контрольный пакет акций должен находиться в распоряжении товаропроизводителей области, района и т. д. Мотивируется такой подход, прежде всего, необходимостью защиты отечественного товаропроизводителя от интервенции тех видов продовольствия, для производства которых имеются условия в данных области, районе, на предприятии.

Высший орган управления оптового рынка продукции растениеводства и животноводства — общее собрание участников (акционеров). Оно избирает президента, утверждает по его представлению заместителей (по производству продукции, экономике и финансам, внутренним и внешним экономическим связям, переработке, хранению и реализации продукции). В их подчинении находятся специалисты-менеджеры, осуществляющие операции, связанные с поступлением и доведением продукции до потребителя. Общее собрание участников утверждает и координационный совет оптового рынка.

В составе оптового рынка непременно должна функционировать торговая палата или товарная биржа, где происходит заключение контрактов с товаропроизводителями на поставку продукции и потребителями на ее реализацию. Оптовый рынок располагает сетью магазинов и предприятий общественного питания, предприятиями по переработке сельскохозяйственного сырья, складской сетью, т. е. он сам непосредственно выходит на потребителя с широким ассортиментом продукции переработки.

Распределение акций на оптовом продовольственном рынке может быть следующим: контрольный пакет акций (не менее 51 %) находится в распоряжении товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования и может передаваться в доверительное управление специалистам комитетов продовольствия, которые от их имени и в их интересах содействуют эффективному решению вопросов, связанных с производством, переработкой и сбытом продукции; до 10 % акций принадлежит государству; по 10 % ак-

ций имеют управленцы оптового рынка, заготовительные организации и перерабатывающие предприятия; до 5 % акций находятся у банков, столько же — в торговле; до 10 % акций может быть в свободной продаже. В зависимости от конкретной ситуации раскладка акций может меняться, но контрольный пакет акций при любых условиях должен находиться в распоряжении непосредственных товаропроизводителей.

Необходимо, чтобы в структуре областного комитета продовольствия, кроме оптовых рынков продукции растениеводства и животноводства, функционировал оптовый рынок материально-технических ресурсов. Пользуясь его услугами, товаропроизводители, независимо от формы собственности и хозяйствования, минуя многочисленных посредников, смогут по приемлемым ценам приобретать требуемые ресурсы для осуществления процесса воспроизводства широкого ассортимента продукции.

Неотъемлемые звенья областного оптового рынка продовольствия — товарная биржа и собственный кооперативный банк. На товарной бирже будут происходить все сделки, связанные с покупкой и реализацией продовольствия, материально-технических ресурсов и услуг. Кооперативный банк на первых порах может функционировать на кредитных ресурсах Национального банка Республики Беларусь. По мере накопления средств он станет работать на собственной основе. Его услугами могут пользоваться товаропроизводители всех форм собственности и хозяйствования, а также владельцы личных подсобных хозяйств и др.

Любое прогрессивное начинание может дать желаемый эффект лишь в случае его рассмотрения совместно с организационными, экономическими, технологическими, техническими, социальными и другими факторами повышения экономического роста на микро- и макроуровне. В этой связи серьезный фактор, препятствующий эффективной работе партнеров АПК на районном уровне, — ограничение уровня рентабельности перерабатывающих и обслуживающих предприятий. Кроме вреда экономике, это ничего не приносит, порождает иждивенчество и бесхозяйственность.

Требуется снять 5 %-ный уровень ограничения рентабельности для предприятий перерабатывающей промышленности и перейти на нормативное доведение затрат по всей технологической цепочке от производства до реализации продукции с допустимым отклонением от нормативов в сторону увеличения в размере не более 5–10 %.

Проведенное согласно Постановлению Кабинета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 1994 г. реформирование перерабатывающих предприятий в открытые акционерные общества предусматривает 50 % стоимости имущества резервировать для массовой чековой приватизации, в которой субъектами выступает население, не менее 40 % акций передавать производителям сельскохозяйственной продукции с оплатой по номинальной стоимости начиная с 2000 г. в течение не более 7 лет или одновременно с момента передачи акций. Акции в размере 5 % могут быть выкуплены членами трудового коллектива за денежные средства со скидкой 20 %, остальные 5 % — резерв собственника, который использует их для обеспечения гарантии социально незащищенных слоев населения, увеличения квоты работникам приватизируемых предприятий и приравненных к ним лицам. Такая раскладка акций узаконила метод разделения собственности.

Следует преобразовать перерабатывающие и обслуживающие предприятия в кооперативные, в которых собственностью полностью или в подавляющем большинстве принадлежала бы их трудовым коллективам или, наоборот, поставщикам сырья. Это обусловлено несколькими причинами. Во-первых, незначительный процент акций в ведении трудовых коллективов перерабатывающих и обслуживающих предприятий не ориентирует их на эффективную работу. Во-вторых, ограничение уровня рентабельности лишает всех участников дивидендов. В-третьих, тот факт, что при хорошей работе 50 % дивидендов может уйти людям, никакого отношения не имеющим к работе предприятий, существенно сдерживает повышение эффективности работы как сельских товаропроизводителей, так и переработчиков.

Серьезной является проблема межведомственной разобщенности предприятий и организаций агропромышленного комплекса.

Такая ситуация не способствует повышению эффективности районного АПК, серьезно препятствует скоординированной работе, совместному решению ряда общих стратегических задач. При этом сельскохозяйственный товаропроизводитель, деятельность которого является основным базисом эффективной работы перерабатывающих, обслуживающих и других предприятий, оказывается далеко не в лучшем положении. Считаем, что в целях ликвидации межведомственной разобщенности все предприятия системы АПК следует подчинить районным исполнительным комитетам, что явится началом формирования высокоинтегрированных эффективных районных агропромышленных комплексов.

В границах районов на межхозяйственной основе формируются кооперативные структуры по выращиванию и откорму высокопродуктивного молодняка, крупного рогатого скота, свиней, птицы; размножению и производству семян высоких репродукций: зерна, овощей, картофеля, льна, рапса, кормовых культур, саженцев плодовых деревьев и ягодных культур; агросервисному и маркетинговому обслуживанию производства, переработки и сбыта продукции и другие кооперативные структуры, организация которых обуславливается потребностью повышения эффективности АПК.

На областном (региональном) уровне могут формироваться как специализированные, так и многоотраслевые продуктовые кооперативные структуры (холдинги, объединения, ассоциации, кредитные товарищества, оптовые рынки, союзы, корпорации), включающие профильные нижестоящие производствен-

но-сбытовые формирования, крупные животноводческие комплексы и перерабатывающие предприятия. Они обеспечивают ускоренное продвижение продукции от получения исходного сырья до сбыта без посреднических звеньев.

Изложенный материал позволяет сделать следующие выводы:

- ♦ кооперативные процессы в АПК Беларуси должны развиваться путем образования разноуровневых интеграционных формирований в границах колхозов, совхозов и других организационно-правовых форм, возникающих на их базе, а также между ними и личными подсобными хозяйствами населения, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами по различным направлениям производства, переработки и реализации продукции;

- ♦ на районном и областном уровнях следует формировать кооперативные структуры более высокого порядка: интегрированные продуктовые цепи с выходом их участников на конечный результат, профильные кооперативные структуры, аграрные финансово-промышленные группы, агрокомбинаты, холдинги и др.;

- ♦ из разнообразных кооперативных формирований для уровня регионов наибольший интерес представляют холдинги, которые получили широкое распространение в экономически развитых государствах.

Рассмотрим роль холдинговых компаний в системе кооперативных отношений АПК.

1.3. Холдинговые компании в системе кооперативных отношений

Главными направлениями реформирования и развития экономики Республики Беларусь являются реструктуризация, структурная перестройка, институциональные преобразования и повышение научно-технического потенциала экономики. Политика в области перестройки и реструктуризации на ближайший и среднесрочный периоды должна обеспечить инвестиционный, инновационный, ресурсосберегающий, эколого-защитный и социально ориентированный характер экономики.

В процессе осуществления институциональных преобразований возникает риск снижения эффективности крупных предприятий и комплексов. Встает вопрос о том, как можно на основе приватизации в Республике Беларусь создать конкурентную среду и укрепить целостность производственных комплексов путем формирования новых организационно-правовых форм. Международный опыт, наши исследования показывают, что данный вопрос можно решить путем развития акционерных форм, концентрации акционерного капитала на основе создания холдинговых компаний.

Холдинговая компания — это компания, владеющая контрольными пакетами акций других компаний с целью контроля и управления их деятельностью. Под холдингом понимается субъект хозяйствования, созданный и функционирующий в любой организационно-правовой форме, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других хозяйствующих субъектов, позволяющие обеспечить безусловное право контроля принятия или отклонения определенных решений на общем собрании общества.

Холдинги создаются со следующими целями: повышение уровня государственного регулирования и управления деятельностью акционерных обществ; повышение эффективности акционерного производства и создание конкурентной среды, прежде всего путем вывода акционерных обществ на внешний рынок; активизация инвестиционной и инновационной деятельности на основе, с одной стороны, концентрации капитала и, с другой стороны, совершенствования системы управления; модернизация производства и создание новых рабочих мест.

Для повышения роли регулирующих функций государства в осуществлении структурной перестройки и реструктуризации производства важно определить судьбу акционерных обществ, наметить пути дальнейшего углубления процессов реформирования собственности. Предстоит взвесить преимущества и недостатки корпоративной формы управления, и в частности холдинговых компаний.

Высокий уровень концентрации капитала и возможности его использования для инвестирования научно-технического развития — аргументация преимуществ корпоративных форм. Но с этим можно было бы согласиться, если бы наши корпорации производили конкурентоспособный товар для внешнего рынка. Тогда они не были бы монополистами для нашей экономики, а были бы конкурентными фирмами на мировом рынке, цена на их продукцию формировалась бы не под воздействием монопольной политики, а под влиянием конкуренции на мировом рынке. Одновременно необходимо отметить, что сама по себе корпоративная форма не создает конкурентоспособный товар для мирового рынка. Доказательство этому — экономика планово-распределительной системы хозяйствования. Нужно создать условия для повышения уровня мотивации труда, проявления экономического интереса на всех уровнях управления. В этой связи весьма актуальной является проблема оптимизации организационной структуры производства, в частности, взаимодействия крупных, средних и мелких предприятий, создания новых организационных форм управления производством.

Международный опыт показывает, что холдинги, основанные на базе акционерных обществ, являются наиболее эффективной формой организации бизнеса в части привлечения денежного капитала. Холдингам присущ способ финансирования через продажу акций и облигаций, а также путем привлечения сбереже-

ний населения. В этом случае население может рассчитывать на определенное денежное вознаграждение и при этом не принимает участия в управлении предприятием. К тому же отдельное лицо имеет возможность снижать риск, приобретая ценные бумаги нескольких холдингов. Наконец, держатели ценных бумаг холдингов могут без труда распоряжаться своими вкладами. Все это усиливает готовность людей, имеющих сбережения, приобретать ценные бумаги холдингов. Более того, холдинги, как правило, имеют более легкий доступ к банковскому кредиту по сравнению с другими формами организации бизнеса.

Существенное преимущество холдингов — ограниченная ответственность владельцев акционерного капитала. Ведь они рискуют только той суммой, которую затратили на покупку акций. Их личные активы не ставятся под угрозу, даже если холдинг обанкротится. Кредиторы могут предъявить иск лишь холдингу как юридическому лицу, но не владельцам акций. Право ограниченной ответственности заметно облегчает холдингу решение задачи по привлечению денежного капитала.

Благодаря своим привилегиям в области привлечения денежного капитала преуспевающему холдингу легче увеличивать объем и расширять масштабы операций, а также использовать преимущества объединения капиталов. В частности, холдинг способен извлекать прибыль от реализации технологий массового производства. Размеры холдинга позволяют осуществлять более глубокую специализацию в использовании трудовых ресурсов.

Поскольку холдинг является юридическим лицом, он существует независимо от владельцев, а значит и от его собственных должностных лиц. Передача собственности холдинга через продажу акций не подрывает ее целостности. Одним словом, холдинги обладают известным постоянством, которое открывает возможности перспективного планирования и роста.

Однако холдингам как форме организации бизнеса присущи и некоторые недостатки. Регистрация устава холдинга сопряжена с определенными бюрократическими процедурами, что связано с недопониманием преимуществ холдинговых компаний. С общественной точки зрения, в холдинговой форме бизнеса заложены возможности для некоторых злоупотреблений. Так как холдинг является юридическим лицом, некоторые недобросовестные владельцы компании стараются избежать личной ответственности за сомнительную производственную деятельность. И несмотря на то, что это запрещено законом, корпоративная форма бизнеса может стать базой для выпуска и продажи не имеющих никакой стоимости ценных бумаг. Однако отметим, что это не внутренне присущий холдингу порок, а лишь потенциальная возможность для злоупотреблений.

В крупных холдингах, акции которых распределены среди многих владельцев, появляется значительное расхождение между функциями собственника и контроля. Причины этого расхождения кроются в бездеятельности типичного держателя акций. Большая часть владельцев акций не использует право участия в голосовании, а если и использует его, то лишь подписываясь под предоставлением полномочий действующим должностным лицам холдинга. Это ведет к тому, что последние получают возможность самостоятельно определять судьбу холдинговой компании. Если, например, нужно решить вопрос о том, какая часть доходов холдинга, оставшаяся после уплаты налогов, будет выплачена в качестве дивидендов, а какая часть будет направлена на развитие, то очевидно, что должностные лица холдинга будут голосовать за повышение своих окладов, пенсий и премий за счет доходов холдинговой компании. Эта политика отвергает возможность выплаты более высоких дивидендов.

Тем не менее, мировой опыт показывает, что если речь идет о передовой технологии и привлечении значительного объема денежных средств для инвестиционной и инновационной деятельности, расширения бизнеса, то во многих отраслях становится насущным вопрос создания корпораций, например, холдингового типа.

Так, во многих основных отраслях экономики США господствуют гигантские корпорации, активы и ежегодные продажи которых исчисляются миллиардами долларов США. Занятость на них достигает нескольких сотен тысяч рабочих, их акции распространены среди сотен тысяч и более владельцев. Прибыли, которые они получают после вычета налогов, достигают сотен миллионов долларов США. Крупнейшая американская корпорация «Дженерал Моторз» за 1987 г. имела объем продаж около 102 млрд долларов США, активы — почти в 87 млрд долларов США, число занятых — 813 тыс. человек. Примечательно, что только 24 страны в мире имеют ежегодный национальный доход, превышающий ежегодные продажи корпорации «Дженерал Моторз».

Приводимый журналом «Форчун» ежегодный список показателей деятельности крупнейших национальных фирм показывает, что на агрегированном уровне доминирующую роль имеют американские корпорации: суммарные активы 800 крупнейших фирм США равны почти половине общего объема материальных ценностей страны. Эти 800 корпораций-гигантов предоставляют приблизительно 1/4 всех рабочих мест в стране.

Нужно признать и высокую эффективность корпораций в этой стране, так как они обеспечивают конкурентоспособность продукции на мировом рынке по цене и качеству. Как правило, это крупные монополии с капиталом свыше 0,5 млрд долларов США, осуществляющие больше половины своих операций за границей. Поэтому, ориентируясь на зарубежный опыт формирования корпоративных форм организации производства, необходимо в нашей экономике создать такие экономические и правовые формы организационных структур, которые обеспечат, прежде всего, конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Однако при этом корпоративные формы организации производства не должны создавать монопольные структуры и относиться к ним, так как монополия противоречит свободной конкуренции.

В странах с развитой рыночной экономикой в качестве основного критерия при оценке допустимости монополий выступает величина ущерба, наносимого их деятельностью процессу развития конкуренции между экономическими субъектами. У нас же критерием допустимости монополизма должно быть оздоровление экономики, т. е. способность той или иной его формы влиять на осуществление прогрессивных структурных сдвигов.

В экономически развитых странах, где существенную роль играет внешнеэкономическая деятельность и значительная доля «монопольного» товара идет на экспорт, функционирование корпораций-монополий приносит ощутимую пользу.

Во-первых, возникновение монополии является результатом победы на конкурентном рынке, т. е. благодаря производству товаров лучшего качества.

Во-вторых, многие монополисты, как правило, не являются «чистыми», так как они сталкиваются с сильной межотраслевой конкуренцией (назовем ее «косвенной»), т. е. с конкуренцией производителей товаров-заместителей, и конкуренцией производителей аналогичных товаров на мировом рынке. В итоге появляется потенциальная конкуренция, которая удерживает так называемые монопольные фирмы от принятия чисто монополистических решений в отношении цен, качества товаров и объема производства.

В-третьих, только крупные производители — корпорации, в силу превращения инвестиционных способностей в новые технологии, могут добиться низких издержек на единицу продукции, а следовательно эту продукцию они могут продавать потребителям по сравнительно низким ценам. Именно крупные монополизированные олигополистические фирмы, как правило, имеют и необходимые финансовые ресурсы для инвестиций, и стимулы для внедрения достижений научно-технического прогресса.

Практикой доказано, что холдинговый тип организации финансового капитала наиболее жизнеспособен, подвижен, эффективен. Специфика холдинга заключается в том, что он представляет собой форму централизованного распределения капитала и прибыли, чаще всего, на цели развития при одновременной организационной самостоятельности основных единиц, каковыми являются предприятия со статусом акционерных обществ.

Создание и функционирование холдинговых компаний имеет ряд преимуществ:

- ♦ сохранение целостности производственного комплекса, возможность добиваться значительной централизации капитала даже по сравнению с совокупностью отдельных предприятий и таким образом создавать высокие потенциальные возможности варьирования финансовыми ресурсами в целях проведения эффективной инвестиционной политики в рамках холдинговой компании;

- ♦ возможность создания замкнутых технологических цепочек вплоть до выпуска готовой продукции и доведения ее до потребителя;

- ♦ экономия на маркетинговых, торговых и других услугах, например, через возможность получить скидки за счет оптовых закупок;

- ♦ использование преимуществ диверсификации производства в целях снижения риска и смягчения кризисных последствий (например, первоначально финансовая группа акционерных обществ холдинга может прямо или косвенно дотировать отдельную компанию, выходящую на новый для этой финансовой группы рынок);

- ♦ с помощью единой налоговой и финансово-кредитной политики осуществление эффективного финансового контроля над производством, несмотря на то, что в холдинге занят капитал намного больший, чем собственный капитал материнской компании;

- ♦ возможность путем консолидации финансовой отчетности в рамках всей системы компаний выработать стратегию наименьших налогов через перераспределение прибыли между компаниями с тем, чтобы наибольший доход получили те из них, которые пользуются налоговыми льготами;

- ♦ возможность повышения прибыли, используя разницу в курсе акций, по которому контролируются акции материнской и дочерних компаний, а также возможности прямых финансовых спекуляций (материнская компания, зависив или занизив курс акций дочерней фирмы, может продавать или закупать некоторое количество ее акций).

Кроме того, каждое предприятие, войдя в холдинговую систему и получив акции холдинга в обмен на переданную ему долю своих акций, экономически заинтересовано в эффективной деятельности не только своего предприятия, но и других субъектов системы, а также всего холдинга в целом.

Мировой опыт свидетельствует о том, что важной проблемой является правильная подготовка предприятия к созданию холдинга. Решение об этом должно быть аргументированным. Как показывает практика, в процессе образования холдинговой компании необходимо выделение двух этапов.

На первом этапе в ходе предварительного диагностического анализа нужно провести инвентаризацию имущества на основании бухгалтерских данных. Только путем анализа материальных и финансовых средств можно оценить и выбрать оптимальный вариант дальнейших организационных преобразований.

На втором этапе осуществляется многовариантная финансовая имитация с учетом различных критериев управления холдинговой компанией. На практике созданию холдинга обычно предшествуют многочисленные прикидки и кропотливые исследования, пока концепция компании не будет соответствовать фи-

нансовым возможностям ее участников.

Холдинговые компании могут контролировать деятельность промышленных и торговых предприятий, а также финансовых институтов, банков, инвестиционных фондов и прочих образований, в зависимости от экономической целесообразности включения тех или иных субъектов в состав холдинговой системы. По существу, современные холдинги выступают в качестве формы финансовых групп.

Для Беларуси, как и для большинства развитых стран Запада, возможен перспективный вариант, при котором роль материнской холдинговой компании возьмут на себя банки или иные финансовые институты, объединяющие под своим началом промышленные, торговые, финансовые, инвестиционные, страховые компании и осуществляющие контрольно-управленческие функции с помощью финансово-кредитных рычагов. При этом финансовые холдинговые компании, владея контрольными пакетами акций этих компаний, смогут посредством соответствующей кредитной, финансовой политики оказывать содействие структурной перестройке экономики, приватизации крупных предприятий, реализации программ развития регионов и социальных программ.

Перспективы холдинговых компаний в Беларуси непременно образом будут связаны с постепенным развитием как государственных, так и частных организационных форм, которые будут возникать по мере роста количества акционерных предприятий, усиления процессов их объединения, слияния, формирования рыночной инфраструктуры. Нужно отметить, что условия для создания холдинговых компаний в республике уже имеются, их преимущества очевидны. Однако нет соответствующих действий, упускается время, теряется управляемость и снижается эффективность производства. С этих позиций целесообразным является разработка конкретных мер по созданию в АПК широкой сети объединений холдингового типа.

И еще один немаловажный фактор. В работах ряда экономистов-аграрников, ученых и практиков, кооперация отождествляется с объединениями. В результате наших исследований установлено, что обе категории взаимозависимы, но не тождественны. Объединение — это простая арифметическая сумма (к примеру, поголовья животных, посевных площадей, сельскохозяйственных машин, орудий, услуг, строительных объектов и т. д.). Кооперирование предполагает долю каждого, деление прибыли, внедрение передовых форм организации производства и мотивации труда, региональных систем отраслей земледелия и животноводства, передовых систем семеноводства и получения племенного молодняка, высоких технологий, в перспективе соединение в одну технологическую цепочку производства, переработки и реализации продукции без услуг посредников. Таким образом, кооперирование следует рассматривать в системе организационных, экономических, технологических, психологических, социальных и других факторов, в совокупности способствующих повышению эффективности любых видов деятельности, направленных на получение материальных благ и рациональное использование имеющегося производственного потенциала (земли, трудовых и материально-технических ресурсов).

Причина низкой эффективности многих положительных начинаний как раз и заключается в том, что, внедряя отдельные элементы научно-технического прогресса, которые могут дать весомую отдачу, мы упускаем из виду то, что получить должный экономический эффект возможно лишь при учете всей системы факторов, действующих в процессе внедрения. Реальное подтверждение объективности данной теоретической посылки — нынешнее реформирование агропромышленного комплекса, состояние кооперации, специализации, концентрации производства.

Кооперирование, переход к рыночной экономике не следует рассматривать как самоцель. Это лишь средство, которое в системе с другими звеньями сложной экономической среды может привести к желаемым результатам. Точно так же в рынке нельзя видеть главное средство процветания ныне живущих и будущих поколений, забывая о том, что в мире есть десятки государств, живущих по законам рыночной экономики, но нищих, полуголодных, являющихся сырьевыми придатками и территорией для сбыта сомнительного качества продовольственных, промышленных товаров и полностью зависимых от экономически развитых государств.

Необходимо исходить из объективного положения о том, что в агропромышленном комплексе всех суверенных государств, возникших на постсоветском пространстве, задолго до проведения реформ сложилась многоукладная экономика, что было обусловлено природными и экономическими условиями хозяйствования, традиционными навыками проживающего населения и другими факторами. Характерным был тип хозяйствования, ориентированный на товаропроизводителя, как правило, сочетающий труд в коллективных формах хозяйствования и личных подсобных хозяйствах сельского и городского населения и т. д.

Все названные формы хозяйствования существовали в условиях государственной собственности на землю. В совхозах и других госхозах государственной собственностью являлись основные и оборотные средства, в колхозах они находились в кооперативной форме собственности, в личном подсобном хозяйстве — в частной. Таким образом, по форме собственности экономика в сельском хозяйстве была многоукладной.

Особенно это заметно при сопоставлении объемов производимой продукции по формам хозяйствования. Например, удельный вес в общем продовольственном балансе продукции, получаемой в личных подсобных хозяйствах сельского и городского населения, был и поныне остается довольно существенным по всем видам продукции животноводства и растениеводства, кроме зерна.

В 80-е гг. полностью сформировался качественно новый тип хозяйствования. В границах бывших колхозов, совхозов, госхозов мирно уживались, интегрировались на всех стадиях единого технологического

процесса от производства до реализации продукции коллективные формы хозяйствования и личные подсобные хозяйства, что позволяло более рационально использовать землю, трудовые и материально-технические ресурсы, получать с единицы земельной площади большую отдачу.

К сожалению, идеологи ускоренного внедрения рыночных преобразований эту существенную особенность в сельскохозяйственном производстве, в которой заложены огромные потенциальные возможности повышения эффективности работы не только аграрной сферы, но и всего агропромышленного комплекса, попросту проигнорировали.

Главное отличие между сложившейся многоукладной экономикой в сельском хозяйстве периода планово-распределительной системы и формируемой рыночной состоит в том, что при первой все регулировалось государственными структурами, а в нынешний период все без разбора приватизируется и либерализуется. Более того, продолжается противопоставление указанных форм хозяйствования. Однако при этом упускается из виду важная особенность: успешное функционирование ЛПХ стало возможным в их кооперации и интеграции с коллективными формами хозяйствования. Разрушив их, мы основательно подорвем базу стабильного функционирования ЛПХ, и результаты не замедлят сказаться.

В нынешний период, чтобы выдать желаемое за действительное, небольшие объемы продукции, получаемые в самостоятельно организуемых фермерских хозяйствах, суммируются с продукцией ЛПХ и сравниваются с объемами коллективных форм хозяйствования, причем во многих случаях, особенно по животноводческой продукции, картофелю, овощам, не в пользу последних. Но ведь существование подавляющего большинства ныне успешно работающих крестьянских хозяйств стало возможным благодаря помощи со стороны колхозов, совхозов и других коллективных форм хозяйствования.

Разумеется, такое противопоставление не идет на пользу ни одной из форм хозяйствования, хотя все они, как показывает собственный накопленный опыт, имеют право на жизнь. Поэтому преобразование сложившихся форм хозяйствования, создание различного рода кооперативно-интеграционных структур необходимо проводить на должной научной и методической базе.

Рассмотрим, применительно к данному этапу развития, основные принципы и подходы к формированию многоукладной экономики как предпосылки развития кооперации и агропромышленной интеграции.

1.4. Формирование многоукладной экономики как предпосылки развития кооперативно-интеграционных процессов

Организационные формы сельскохозяйственного производства следует совершенствовать с учетом формирования многоукладного сельского хозяйства как одного из главных направлений аграрной реформы. Определяющей здесь является форма собственности на землю и средства производства. Каждому укладу соответствует определенная форма хозяйствования, которая получает свое конкретное выражение в виде одного из типов предприятий — государственного, акционерного, кооперативного, частного.

Целесообразность многоукладного сельского хозяйства определяется наряду с экономическими условиями также естественными основами сельскохозяйственного производства, которые учитывают широкое разнообразие природных условий, особенности отдельных отраслей и культур, несовпадение желаний и интересов людей в отношении форм и методов хозяйствования. В каждом конкретном случае в зависимости от определенного сочетания этих факторов и условий имеет преимущество соответствующий уклад.

Цель создания многоукладного сельского хозяйства заключается в том, чтобы в интересах динамичного развития сельскохозяйственного производства использовать те резервы, которые связаны с более полным отражением в организационных формах и экономическом механизме хозяйствования различных факторов.

С учетом разнообразия условий ведения сельского хозяйства необходимо обеспечить оптимальное сочетание укладов и форм хозяйствования.

Реформирование отношений собственности, включая переход от монопольной государственной собственности к разнообразию форм собственности на землю, создает экономические предпосылки для многоукладности сельского хозяйства, развития кооперативно-интеграционных процессов. При конкретном решении вопроса о том, каким укладам и формам хозяйствования отдать предпочтение, необходимо учитывать экономические, социальные, психологические, материально-технические и другие факторы. Выбор форм кооперативно-интеграционных структур надо осуществлять параллельно с решением таких проблем, как устойчивое наращивание производства продукции, социальное развитие села, формирование у работников сельского хозяйства новой психологии хозяина, создание рыночной инфраструктуры, перестройка системы материально-технического обеспечения и сбыта, развитие сферы производственно-технического обслуживания. Переход к многоукладной экономике и формирование кооперативно-интеграционных структур необходимо осуществлять с соблюдением указанных ниже научных подходов.

Согласно первому подходу, необходимо учитывать экономическую целесообразность. Освоение новых форм хозяйствования должно сопровождаться ростом производства, а не его спадом. Не следует дробить крупное производство там, где оно экономически более эффективно. Не должны ухудшаться возможности

решения вопросов социального развития села, т. е. реформирование следует рассматривать, прежде всего, как прогрессивные преобразования во всех сферах народнохозяйственного и агропромышленного комплекса. К сожалению, этому важнейшему процессу ныне свойственны политизация, упрощенный взгляд, отсутствие системного подхода, неумение, а чаще всего нежелание спрогнозировать последствия принимаемых решений.

Сложившаяся ситуация во многом и обусловила низкую эффективность проводимых преобразований. При этом положение неизменно ухудшается.

Так, если в 2000 г. окупаемость затрат на сельскохозяйственных предприятиях Беларуси в целом составляла 103,1 %, то в 2001 г. доходы обеспечивали покрытие издержек только на 93,5 %. Рентабельность реализации продукции растениеводства снизилась с 47,3 до 14 %, в том числе зерновых культур — с 65,3 до 22,6, сахарной свеклы — с 44,9 до 9,2, рапса — с 42,1 до 17 %. Реализация всех основных видов животноводческой продукции в целом по республике в 2001 г. была убыточна: молока — 24,9 %, крупного рогатого скота — 25,9, свиней — 6, мяса птицы — 9,9, яиц — 2,6 %. Если в 2000 г. с убытком закончили год 1185 крупных сельскохозяйственных предприятий, то в 2001 г. таких предприятий было уже 1640, или 67,6 %. В 2002 г. число убыточных хозяйств несколько сократилось, однако оно остается крайне высоким (1405, или 60,6 % от общего количества хозяйств). В целом рентабельность работы сельскохозяйственных предприятий по всей деятельности составила 1,5 % (в 2001 г. — 6,7 %), в том числе по производству продукции растениеводства она увеличилась на 2,3 процентного пункта, в животноводстве же убыточность по отрасли уменьшилась на 4,8 процентного пункта и составила 6,8 %.

На конец 2002 г. кредиторская задолженность на сельскохозяйственных предприятиях составила 1,5 трлн рублей и превысила дебиторскую в 7,5 раза, в том числе просроченную — в 10,5 раза. Из общей кредиторской задолженности 34,5 %, или 528,4 млрд рублей, приходится на задолженность за энергоносители. Просроченная кредиторская задолженность превысила просроченную дебиторскую в 10,6 раза. На счетах сельскохозяйственных предприятий на конец 2002 г. было 18,9 млн рублей, что покрывало лишь на 1,2 % кредиторскую задолженность и на 2,8 % — просроченную.

Большинство хозяйств не имеет достаточного запаса прочности для выхода из этого положения за счет собственных ресурсов. В 2001 г. существенно ухудшилась структура источников формирования оборотных средств сельскохозяйственных предприятий. На начало 2002 г. удельный вес собственных средств составил 24,1 % (на начало предыдущего года — 38,9 %), кредитов банка — 5,3, краткосрочных займов — 4,6, кредиторской задолженности — 66 %, т. е. 75,9 % всех оборотных средств сформировано за счет заемных средств. Коэффициент текущей ликвидности за год снизился с 1,63 до 1,32, а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами — с 0,39 до 0,24. При этом необходимо учитывать, что если значения указанных показателей соответственно менее 1,5 и 0,3, то предприятия можно относить к неплатежеспособным.

Сложное финансовое положение не позволяет большинству хозяйств своевременно обновлять основные фонды, восстанавливать оборотные средства, обеспечивать повышение оплаты труда. Так, износ основных фондов в сельскохозяйственных организациях составил 57,1 %, в том числе технических средств — 80,3 %. На 100 рублей основных фондов сельскохозяйственного назначения приходится 17,7 рубля оборотных.

В 2001 г. капитальные вложения в сельское хозяйство снизились на 31,1 %. Их доля в общем объеме по национальному хозяйству составила всего 5 %, в то время как удельный вес сельского хозяйства в структуре производства валового внутреннего продукта составляет около 10 %.

Оплата труда в сельском хозяйстве, как и прежде, одна из самых низких. За 2001 г. средний ее уровень составил 76,5 тыс. рублей в месяц, что на 38 % ниже, чем в целом по национальному хозяйству, и на 48 % ниже, чем в промышленности.

Продолжает снижаться численность работающих в сельском хозяйстве. На начало декабря 2002 г. в отрасли было занято 550 тыс. человек, или на 54,8 тыс. человек меньше уровня прошлого года. Удельный вес работников сельского хозяйства в общем количестве занятых во всех отраслях национальной экономики составил 15,3 %.

Правомерен вывод о том, что проводить реформирование с такими большими материальными и моральными издержками экономически нецелесообразно. А ведь при научно обоснованном подходе с учетом накопленного опыта эффективного ведения производства издержки можно было бы свести к минимуму.

Второй подход предусматривает оптимальное сочетание укладов и форм хозяйствования, адекватно отражающее местные природные условия, сложившуюся психологию людей, национальные обычаи и традиции, уровень развития материально-технической базы и другие факторы. При этом необходимо учитывать, что наряду с наличием известных преимуществ у крупных предприятий средние и мелкие также обладают рядом положительных черт, которые дают им возможность занимать определенное место в сельскохозяйственном производстве. Их главные достоинства — способность быстро приспосабливаться к изменению внешней среды и лучше, чем крупные предприятия, удовлетворять потребительский спрос. Эффективное производство отдельных видов продукции, поставка которых должна быть осуществлена небольшими партиями и в ограниченные сроки, возможно только в рамках мелких предприятий.

Третий подход основывается на соблюдении преемственности по отношению к сложившимся формам хозяйствования. Необходим последовательный переход к новым формам. В сельском хозяйстве нельзя мгновенно менять организационные формы, как и систему ведения отрасли в целом. Нельзя разрушать существующие формы хозяйствования. Нужно создавать условия для естественного становления новых организационно-производственных кооперативно-интеграционных структур, т. е. базироваться на принципе «не разрушая, созидать».

Есть факторы, которые реально противодействуют реорганизации крупных сельскохозяйственных предприятий с коллективными формами организации производства и созданию на их базе новых организационно-производственных структур. Эти факторы в большинстве своем базируются на естественно-исторической основе и характеризуются определенной устойчивостью. Они связаны с объективными особенностями сельскохозяйственного производства, сложившейся у людей психологией наемного работника, отсутствием машин и других ресурсов для ведения индивидуальных крестьянских (фермерских) хозяйств.

В связи с этим новые формы хозяйствования, сохраняющие крупные размеры производства, в значительной мере наследуют сложившиеся организационно-производственные схемы, структуру предприятия и внутрихозяйственный экономический механизм.

Согласно четвертому подходу, нужно переход колхозов и совхозов на новые организационные формы коллективного хозяйствования осуществлять одновременно с внутренней перестройкой их структуры и экономического механизма, обеспечением приоритетности стимулирования за результаты труда перед другими стимулами (проценты на паи, дивиденды на акции).

Важно перестроить отношения собственности. При этом ошибочно считать, что, наделив всех работников правами собственника земли и имущества, можно решить проблемы сельского хозяйства. Приватизация колхозов и совхозов в том виде, в каком она осуществляется, — это лишь внешний элемент. Одно только право собственности не может быть главным стимулом развития производства. В условиях приватизации собственности решающее значение сохраняется за стимулированием по результатам труда. Поэтому первостепенное значение имеет совершенствование внутреннего устройства хозяйств, организации и стимулирования труда работников.

В настоящее время имеют место противоречивые суждения по поводу передачи в доверительное управление или продажу имущественных или земельных паев (долей) сельскими жителями, как правило, первому руководителю или группе специалистов. Понятно недоумение и разочарование селян, которым обещали, что с наделением их имущественными долями в одно мгновение появятся миллионы собственников и начнется невиданный подъем сельскохозяйственного производства. Но чуда не произошло, да и не могло произойти. Ведь реформирование отношений собственности, появление новых собственников само по себе проблему подъема экономики не решает. Отношения собственности ускоряют подъем экономики, способствуют повышению производительности труда лишь в совокупности с другими экономическими категориями: ценообразованием, финансово-кредитными отношениями, оплатой труда, управлением, планированием и т. д. У нас пока отсутствует экономический механизм хозяйствования, адекватный складывающимся новым производственным отношениям. Поэтому и все действия по смене формы собственности и собственников желаемых результатов не приносят.

Проблема состоит также в поиске, отборе грамотных, деловых специалистов, лидеров, способных возглавить коллективы сотен мелких собственников и совместными усилиями добиваться желаемых результатов. Поэтому передачу таким лидерам имущественных и земельных паев в доверительное управление или даже их продажу не следует расценивать как нечто из ряда вон выходящее. Требуется исходить из объективного положения, что миллионы собственников эффективно хозяйствовать не могут, и это уже давно подтверждено мировым опытом. Если коллектив возглавляет думающий, болеющий душой за дело человек, то совместная деятельность приносит экономические выгоды, и наоборот.

Другое дело — принудительная передача или продажа за бесценок имущественных и земельных долей случайным, далеким от интересов сельских жителей людям. Такие действия будут иметь тяжелые последствия для агропромышленного комплекса в целом и сельского хозяйства в частности. В этом важном деле поспешности и непродуманных действий не должно быть. Установление рыночных отношений, как и смену собственников, не следует превращать в самоцель. Это лишь один из этапов на пути к выходу из экономического кризиса и установлению стабильной продовольственной независимости страны.

Пятый подход предусматривает обеспечение свободы выбора работниками сельского хозяйства подходящих для них форм хозяйствования. Установление сверху каких-либо сроков и заданий по реорганизации колхозов и совхозов заранее определяет принудительный характер перехода к новым организационно-производственным структурам. Тем не менее, необходимо постепенное преодоление влияния сдерживающих этот процесс факторов. В сельском хозяйстве принудительные решения, навязываемые сверху помимо воли крестьян, никогда не давали и не могут дать положительного результата. Нельзя, в частности, не учитывать сложившуюся за многие годы психологию и проявляемое в различных формах нежелание значительного числа работников сельского хозяйства брать на себя всю полноту ответственности за результаты производства. Более предпочтительными остаются работа сообща, обустройство своего быта, удовлетворение потребностей в образовании, здравоохранении и культуре в рамках совместных поселений. Поэтому формирование многоукладного сельского хозяйства не может инициироваться только устанавли-

ваемыми сверху заданиями по развитию форм хозяйствования. Оно должно основываться на добровольном волеизъявлении работников сформировавшихся предприятий.

Согласно утверждению В. И. Ленина, процесс управления может быть успешным только тогда, когда руководство правильно выражает то, что народ осознает. К сожалению, по отношению к складывающимся ныне формам хозяйствования на селе этого сказать во многих случаях нельзя.

В соответствии с шестым подходом, необходимо создавать благоприятные внутренние и внешние экономические условия для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Это предусматривает решение широкого спектра проблем, касающихся эквивалентности товарообмена; своевременности расчетов за сельскохозяйственную продукцию; авансирования сельскохозяйственных предприятий под будущую продукцию; дотаций сельскому хозяйству; регулирования цен; бюджетного финансирования аграрной сферы; антимонопольного регулирования; льгот по налогообложению и кредитованию. Нужно сформировать рыночные механизмы и структуры, способствующие эффективному функционированию всех типов предприятий АПК, мотивирующие высокопроизводительный труд, и создать стабильную правовую основу для эффективной работы всех субъектов хозяйствования в АПК.

Вместе с тем, с целью обеспечения социальной стабильности на селе не следует отдавать предпочтение какой-то одной форме хозяйствования. Целесообразно соответствующими экономическими мерами поощрять все виды деятельности (выращивание семян урожайных сортов, размножение породного скота и другие), развитие сельскохозяйственного производства в неблагоприятных районах и т. д. Меры такой экономической поддержки должны быть одинаковыми по отношению ко всем формам хозяйствования, будь то коллективные предприятия, частные крестьянские (фермерские) или приусадебные хозяйства.

В связи с этим нельзя признать достаточно обоснованной политику формирования рыночных отношений как отношений, основанных исключительно на частной собственности. Вопрос о поиске какой-то одной идеальной формы собственности снят историей мирового развития. Между странами, включая страны с развитой рыночной экономикой, существуют значительные различия в формах собственности. В одних из них значительную долю занимает государственная, в других — частная собственность. Но непосредственная связь между преобладанием частной собственности и эффективностью экономики не прослеживается. При одной и той же форме собственности могут быть неодинаковые результаты. В то же время может наблюдаться одинаковый уровень социально-экономического развития при разных формах собственности.

Все более широкое признание в мировой экономике получает идея коллективной собственности. По мнению ряда авторов, предприятия, находящиеся в коллективной собственности, демонстрируют более высокую производительность труда, фондоотдачу, рентабельность, чем частнокапиталистические. Кроме того, коллективные предприятия более устойчивы в условиях экономических спадов, они в меньшей мере разоряются и сокращают численность работающих.

Коллективная собственность за последние годы имеет тенденцию к быстрому росту и убедительно демонстрирует способность обеспечивать более высокую эффективность производства, а также заметное смягчение социальной напряженности по сравнению с традиционными капиталистическими предприятиями. Это в полной мере можно отнести к крупным агропромышленным формированиям Беларуси, сочетающим в едином технологическом цикле производство сырья, переработку и сбыт продукции без услуг посредников.

Аргументированная критика ошибок массовой приватизации собственности, проведенной в России в короткие сроки, содержится во многих работах, раскрывающих, по существу, принудительный характер преобразований собственности, что повлекло массовые банкротства предприятий и снижение социально-экономического уровня жизни трудящихся. Россия, занимавшая в недавнем прошлом шестое место в мире по потреблению продуктов питания на душу населения, откатилась на 40-е место и оказалась в прочной зависимости от продовольственного импорта. При этом собственное производство продовольствия за первые годы реформ резко упало и составило примерно 1000–1100 килокалорий на человека в день, что по классификации ФАО при ООН ниже уровня, с которого начинается голод.

Непродуманный подход к реформам в начале 90-х гг. породил для крестьян диспаритет цен, который не удалось устранить до сих пор. Он привел к изъятию из отрасли за последние 7 лет свыше 230 млрд рублей. Отсутствует эффективная финансово-кредитная система. С 1994 г. сельское хозяйство стало убыточным. Общее число убыточных предприятий достигло 81 %.

Работники агропромышленного комплекса получают низкую заработную плату, выплата которой задерживается. Все это присуще и агропромышленному комплексу Беларуси.

Примечательны высказывания ряда зарубежных авторов, которые смогли увидеть в прежней нашей системе колхозов и совхозов немало положительного, и прежде всего в области социальной защиты их работников, и не сбрасывают со счетов сохранение у крестьян общинных традиций. Р. Макинтайер (США) пишет о том, что желание уничтожить колхозы исходило либо от идеологически настроенных городских реформаторов, которые предполагают, что логика приватизации, которую они предлагают для промышленности и сферы городских услуг, должна иметь место и в сельской местности, или же от индивидуалов, надеющихся получить прибыль от земли и затем продать ее. И только некоторые работники коллективных хозяйств были действительно заинтересованы в маломасштабном сельскохозяйственном

производстве.

С самого начала преобразований и до настоящего времени отсутствует эффективный механизм реформирования земельных отношений на сельскохозяйственных предприятиях, который обеспечивал бы добровольность выбора организационно-правовой формы предприятия, равнодоступность всех субъектов земельных отношений к объектам производственной и социальной инфраструктуры, социальную справедливость и защищенность работников реорганизуемых хозяйств.

Опыт свидетельствует о том, что для получения положительных результатов в изменении земельных отношений необходимо, чтобы механизм земельной реформы предусматривал следующее:

- ♦ расчет нормативов земельного пая в районе в соответствии с требованиями земельного законодательства при соблюдении принципов социальной справедливости;
- ♦ перераспределение земельного фонда реформируемого хозяйства между землепользователями, избравшими различные организационно-правовые формы хозяйствования, с учетом нормативов земельного пая, цены земли и размеров резервного фонда перераспределения земель;
- ♦ создание правовых, экономических и организационно-хозяйственных основ выхода работников из коллективного хозяйства для индивидуального ведения сельскохозяйственного производства или создания групповых кооперативных предприятий;
- ♦ соблюдение условий рационального использования земли вновь образуемыми формами хозяйствования;
- ♦ создание внутрихозяйственного экономического механизма регулирования земельных отношений в коллективных организационно-правовых формах хозяйствования;
- ♦ разработку проектов организации и ведения сельскохозяйственного производства индивидуальных и групповых кооперативных хозяйств, выделяющихся из коллективного хозяйства.

Следование перечисленным требованиям способствует обоснованному решению вопросов перераспределения земельного фонда, а создание внутрихозяйственного экономического механизма регулирования земельных отношений свидетельствует о приближении к рыночным условиям хозяйствования.

Для увязки правовых и экономических форм регулирования земельных отношений необходимо осуществить следующее:

- ♦ на государственном уровне отработать и принять основополагающие законы по землепользованию;
- ♦ на региональном уровне разработать и принять правовые документы, а также экономические нормативы регулирования земельных отношений по районам и землепользователям, в которых были бы с учетом местных условий решены конкретные вопросы регулирования земельных отношений;
- ♦ на местном уровне разработать проекты коллективных форм хозяйствования (колхозов, совхозов, акционерных предприятий и других) с корректировкой элементов внутрихозяйственного землеустройства, в которых отразить рекомендуемые нормативы системы экономического регулирования.

Принимая во внимание значительные различия между регионами в природных и экономических условиях, уровне землеобеспеченности, местных традициях и формах землепользования, целесообразно больше прав в регулировании земельных отношений предоставить местным органам власти. Это позволило бы более обоснованно проводить аграрные реформы, полнее отражая в них региональные особенности, желания и интересы местного населения.

Многие прогрессивные ученые выступали против частной собственности на землю с правом ее свободной купли-продажи. А. В. Чаянов и Н. Д. Кондратьев, например, частной собственности противопоставляли трудовое право на землю. А. В. Чаянов считал, что никто не имеет исключительного права распоряжаться землей, как ему угодно: продавать ее, закладывать, сдавать в аренду и вообще делать предметом торга и нетрудовых доходов. Н. Д. Кондратьев утверждал, что никто не имеет права считать себя собственником земли и потому заставлять ее валяться без пользы, если ему так заблагорассудится. Собственность мешает разумному пользованию землей. А. В. Чаянов и Н. Д. Кондратьев обосновывали право на землю каждого, кто желает на ней трудиться. И пока он или его семья работает на этой земле, никто не имеет права мешать ему пользоваться землей, улучшать ее и получать с нее доходы. Но как только он или его семья бросит работу на земле, они уже не имеют права ею пользоваться.

В соответствии с естественно-историческими и экономическими условиями, психологической настроенностью людей в обозримой перспективе целесообразно сохранить крупные коллективные хозяйства с дальнейшим их развитием и совершенствованием, включая преобразование их внутренней структуры и экономического механизма. На этой основе могут функционировать государственные, акционерные, кооперативные и другие предприятия.

В пользу крупных сельскохозяйственных предприятий с коллективными формами организации производства свидетельствует ряд фактов. Коллективные хозяйства имеют известные преимущества перед частными, как правило, мелкими крестьянскими хозяйствами при внедрении научно-технических достижений и эффективном ведении производства. У них больше возможностей противостоять неблагоприятным экономическим и природным факторам, решать вопросы социального развития села. Это особенно важно в условиях, затрудняющих выход сельскохозяйственных товаропроизводителей на рынок как равноправных его субъектов.

Следует учитывать, что раздел крупных хозяйств невозможен без нанесения серьезного ущерба произ-

водственной базе и социальной инфраструктуре аграрного сектора. Как показывает опыт, определенная часть имущества, изъятая у колхозов и совхозов при выделении крестьянских хозяйств, может идти на цели, не связанные с сельским хозяйством. В то же время сельскохозяйственные предприятия обладают весьма ограниченными возможностями для перераспределения их материально-технической базы в другие формы хозяйствования.

Весьма существенную роль в формировании многоукладного сельского хозяйства играет то обстоятельство, что большинство работников сельского хозяйства хотели бы работать на крупных предприятиях. Это имеет глубокие естественноисторические корни: необходимость взаимовыручки всегда определяла склонность крестьян к артельному труду.

Сохранение общинного пользования давало крестьянам возможность получать хозяйственную помощь общества, объединять усилия для совместного решения различных производственно-хозяйственных задач.

Для нынешнего этапа развития АПК Беларуси главные проблемы заключаются не в изменении форм собственности, в том числе на землю, а в совершенствовании организации производства, создании более благоприятных экономических условий для сельскохозяйственных товаропроизводителей, восстановлении и дальнейшем повышении научно-технического уровня сельского хозяйства.

Успешному функционированию сельских товаропроизводителей в рыночной среде, сбалансированному развитию сельского хозяйства, переработки сельскохозяйственной продукции и различных видов агро-сервиса способствует кооперация.

Осуществляемый в сельском хозяйстве процесс преобразования форм хозяйствования позволяет реализовать кооперативные принципы не только непосредственно в кооперативных хозяйствах, но и на предприятиях других организационно-правовых форм. Так, вновь организованные акционерные общества, сохранившие свой статус колхозы и совхозы обладают чертами, присущими кооперативам: собственностью на землю (кроме совхозов с государственной собственностью на нее), имущество и произведенную продукцию является коллективной; объединение земельных долей и имущественных паев осуществляется добровольно, имеется возможность свободного выхода с ними из предприятия; основополагающие вопросы деятельности относятся к компетенции общего собрания коллектива. Необходимы более полное отражение кооперативных принципов в уставах соответствующих предприятий и последовательная их реализация при практическом осуществлении реформирования сельскохозяйственных предприятий.

Создание кооперативных формирований на базе существующих предприятий в современных условиях может идти тремя путями:

- ♦ преобразование государственных предприятий в производственные кооперативы;
- ♦ модернизация сохранивших свой статус колхозов и совхозов с целью восстановления их экономической природы как кооперативных хозяйств;
- ♦ трансформация созданных в последнее время акционерных обществ и товариществ в кооперативные предприятия.

С развитием многоукладной экономики при сбалансированном построении экономического механизма рыночных отношений возрастает роль сельских населенных пунктов как объединяющего начала организации совместной деятельности всех типов сельскохозяйственных предприятий. На их территории объединенными усилиями различных хозяйственных формирований местной власти будут создаваться производственная и социальная инфраструктуры, пункты приема и переработки продукции, предприятия агро-сервиса и другие объекты, что расширит возможности повышения уровня жизни работников сельского хозяйства, ускорения социально-экономического развития села.

Критерий рационального хозяйствования — практика. В этой связи оценку современного состояния сложившихся форм собственности и хозяйствования и их влияния на эффективность работы агропромышленного комплекса можно проводить путем сравнения количества произведенных основных продуктов сельского хозяйства и внутреннего валового продукта (ВВП) на душу проживающего населения по республикам СНГ (табл. 2).

Таблица 2. Производство основных видов сельскохозяйственной продукции по странам СНГ в расчете на одного жителя за 2000 г.¹

Государства Содружества	Приходится на одного человека						ВВП на ду- шу насе- ления, долл. США
	зерна, кг	карто- феля, кг	ово- щей, кг	мяса (убойная масса), кг	молока, кг	яиц, шт.	
Азербайджан	187	58	97	14	128	67	506,5
Армения	59	76	99	13	119	101	429,9
Беларусь	485	871	138	60	449	329	1296,1
Грузия	87	63	73	22	128	75	913,1
Казахстан	778	114	104	42	251	114	1418,0
Кыргызстан	319	213	152	40	225	42	381,0

¹ Данные Министерства статистики и анализа Республики Беларусь.

Государства Содружества	Приходится на одного человека						ВВП на ду- шу насе- ления, долл. США
	зерна, кг	карто- феля, кг	ово- щей, кг	мяса (убойная масса), кг	молока, кг	яиц, шт.	
Молдова	532	91	100	24	158	158	512,7
Россия	450	233	86	30	222	234	3034,5
Таджикистан	88	49	58	5	50	4	153,6
Туркменистан	—	—	—	—	—	—	—
Узбекистан	—	—	—	—	—	—	628,3
Украина	494	401	118	34	256	178	979,7

Из приведенных данных следует, что Беларусь в анализируемом периоде только по производству зерна несколько уступает Украине и Молдове, по остальным видам продуктов она существенно опережает все без исключения государства СНГ. И даже по ВВП, приходящемуся на душу населения (практически не имея собственных богатых минерально-сырьевых ресурсов), она находится на третьем месте после России и Казахстана.

Вместе с тем, имеются немалые резервы повышения эффективности использования производственного потенциала страны, заложенные, прежде всего в кооперации и агропромышленной интеграции.

Отталкиваясь от теоретических положений, попытаемся дать оценку современному состоянию экономики на примере АПК Могилевской области.

2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

2.1. Оценка экономической эффективности сельскохозяйственного производства

Объективным критерием оценки состояния экономики сельского хозяйства выступает производство основных видов конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции в расчете на душу проживающего населения.

Во всех категориях хозяйств Могилевской области в 2000 г. по сравнению с 1990 г. производство зерна на душу населения сократилось с 855 до 600 кг, или на 255 кг, льноволокна — на 1,7 (с 5,3 до 3,6 кг), мяса в убойной массе — на 62 (со 115 до 53 кг), молока — на 298 кг (с 761 до 463 кг), яиц — на 38 шт. (с 385 до 347 шт.). Увеличение отмечается по овощам на 59 кг (с 88 до 147 кг), картофелю — на 38 кг (с 846 до 884 кг) (табл. 3).

Таблица 3. Производство основных продуктов сельского хозяйства
на душу населения Могилевской области¹

Показатели	Годы								
	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Зерно, кг	855	937	783	654	821	856	567	425	600
Картофель, кг	846	1050	751	929	1086	711	755	880	884
Овощи, кг	88	106	103	129	143	125	137	156	147
Льноволокно, кг	5,3	3,9	4,0	6,0	4,7	1,8	2,7	1,7	3,6
Мясо (убойная масса), кг	115	79	70	62	64	61	63	60	53
Молоко, кг	761	542	539	517	494	519	531	487	463
Яйца, штук	385	370	357	370	377	374	363	358	347

Устойчивая тенденция уменьшения производства основных видов сельскохозяйственной продукции обусловлена действием целой системы факторов.

За анализируемый период заметно уменьшились объемы заготавливаемых кормов. Если в 1990 г. на одну условную голову заготавливалось 21,5 ц кормовых единиц, то в 2000 г. — лишь 15,9 ц (табл. 4).

¹ Расчеты здесь и в дальнейшем выполнены автором на основе годовых отчетов Могилевской области.

Таблица 4. Заготовка кормов на сельскохозяйственных предприятиях

Показатели	Годы							
	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Заготовлено кормов в натуре, тыс. т:								
сено	385,8	375,7	381,0	361,6	396,7	319,7	283,4	200,8
сенаж	1299,1	984,4	1013,4	1008,8	1101,1	1110,0	709,6	573,2
силос	1490,1	574,4	567,6	600,5	894,2	692,2	594,3	959,2
кормовые корнеплоды	735,5	280,0	276,9	303,4	407,6	321,9	222,3	166,7
картофель	125,8	43,1	46,9	76,2	35,6	18,3	8,7	18,0
зернофураж	496,0	376,5	275,6	338,4	330,9	198,6	124,5	163,8
Всего кормов в пересчете на кормовые единицы	1671,1	1173,9	1048,5	1145,0	1216,5	946,2	679,5	721,7
Всего заготовлено кормов в расчете на одну условную голову скота, ц кормовых единиц	21,5	18,5	17,5	20,7	22,6	17,9	14,1	15,9
В том числе собственного производства, ц кормовых единиц	18,8	17,1	16,3	18,5	20,6	16,5	13,0	14,1

В результате дефицита кормов, несбалансированности рационов кормления и действия других негативных факторов уменьшается продуктивность крупного рогатого скота, птицы. Так, удой молока на одну корову по области сократился за исследуемый период на 959 кг, среднесуточный привес крупного рогатого скота на выращивании и откорме — на 145 г. Среднесуточные привесы свиней находятся в пределах от 280 до 380 г (табл. 5).

Таблица 5. Продуктивность скота и птицы на сельскохозяйственных предприятиях

Показатели	Годы							
	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Средний удой молока от одной коровы, кг	3158	2466	2331	2253	2484	2594	2278	2199
Средний настриг шерсти с одной овцы, кг	2,0	1,3	1,7	0,5	0,9	0,9	1,1	—
Средняя яйценоскость одной курицы-несушки, шт.	258	227	234	238	240	234	225	232
Среднесуточные привесы животных на выращивании и откорме, г:								
крупного рогатого скота	487	361	338	348	377	392	326	342
свиней	364	279	295	303	321	391	336	382

При этом снижение продуктивности сопровождается сокращением поголовья животных. Особенно значительно уменьшение поголовья в коллективных формах хозяйствования. Так, численность крупного рогатого скота на сельскохозяйственных предприятиях сократилась на 399,2 тыс. голов (с 872,2 до 473,0 тыс. голов), в том числе коров — на 71,1 (с 231,2 до 160,1 тыс. голов), свиней — на 249,0 (с 473,4 до 224,4 тыс. голов), птицы — на 977,5 тыс. голов (с 3151,6 до 2174,1 тыс. голов). Количество овец и коз уменьшилось в 65 раз (с 13,0 до 0,2 тыс. голов).

Отмечается существенное уменьшение поголовья животных и птицы, кроме крупного рогатого скота, и в личных подсобных хозяйствах населения (табл. 6).

Таблица 6. Поголовье скота и птицы, тыс. голов

Показатели	Годы							
	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Все категории хозяйств								
Крупный рогатый скот, всего	955,5	757,8	708,3	677,4	644,0	631,8	605,0	553,2
В том числе коровы	306,9	270,0	269,3	265,2	254,1	250,0	242,0	233,6
Свиньи	664,5	489,4	474,2	483,1	465,2	438,1	436,9	401,3
Овцы и козы	36,4	30,0	27,9	27,2	23,6	20,9	18,3	17,3
Птица	6252,7	5724,1	5778,3	4931,9	5514,9	4956,3	3923,3	3790,1
Сельскохозяйственные предприятия								
Крупный рогатый скот, всего	872,2	669,6	618,8	585,8	554,9	544,6	522,0	473,0
В том числе коровы	231,2	188,4	186,0	179,4	170,2	168,5	165,0	160,1
Свиньи	473,4	294,3	266,9	270,9	261,6	247,7	256,1	224,4
Овцы и козы	13,0	4,6	3,6	1,9	0,8	0,6	0,4	0,2
Птица	3151,6	2691,6	2712,7	1927,6	2565,3	2149,6	2364,4	2174,1
Личные подсобные хозяйства населения, включая фермерские хозяйства								
Крупный рогатый скот, всего	83,3	88,2	89,5	91,6	89,1	87,2	83,0	80,2
В том числе коровы	75,7	81,6	83,3	85,8	83,9	81,5	77,0	73,5
Свиньи	191,1	195,1	207,3	212,2	203,6	190,4	180,8	176,9
Овцы и козы	23,4	25,4	24,3	25,3	22,8	20,3	17,9	17,1
Птица	3101,1	3032,5	3065,6	3004,3	2949,6	2806,7	1558,9	1616,0

Сокращение численности животных повлекло уменьшение объемов органических удобрений. Если в 1990 г. в среднем по области в расчете на 1 га пашни вносилось по 10,9 т органики, то в 2000 г. — лишь по 3,3 т. Заметно сократилось и внесение минеральных удобрений: с 268 кг в действующем веществе на 1 га пашни в 1990 г. до 157 кг в 2000 г. (табл. 7).

Таблица 7. Использование минеральных и органических удобрений в колхозах, совхозах и на межхозяйственных предприятиях

Показатели	Годы							
	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Внесено минеральных удобрений всего, тыс. т	322,1	84,5	67,3	115,4	145,6	146,9	139,7	149,9
В том числе:								
на 1 га с.-х. угодий, кг	229	67	54	91	116	118	113	123
на 1 га пашни, кг	268	87	72	117	147	151	145	157
Внесено удобрений под с.-х. культуры всего, тыс. т	250,7	74,7	61,6	101,4	127,1	128,2	122,6	132,8
В том числе:								
азотных, тыс. т	84,2	31,1	24,4	41,4	47,8	48,2	40,0	42,2
фосфорных, тыс. т	68,1	9,5	7,1	13,5	21,2	21,8	16,5	21,1
калийных, тыс. т	98,4	34,1	30,1	46,5	58,1	58,2	66,1	69,5
Внесено удобрений на 1 га посева, кг:								
зерновых и зерно-бобовых культур	285	120	102	154	200	197	186	200
картофеля	325	121	133	215	243	257	254	266
овощей	356	147	137	223	212	251	270	269
льна	210	92	62	100	124	144	145	154
сахарной свеклы	—	200	—	245	312	367	325	365
Внесено органических удобрений всего, тыс. т	0283,2	6386,4	5932	5681	5482	5154	4692	2835
В том числе:								
на 1 га с.-х. угодий, т	7,3	5,0	4,7	4,5	4,4	4,2	3,8	2,3
на 1 га пашни, т	10,9	7,5	6,9	6,5	6,3	6,0	5,5	3,3

Корреляционный анализ внесения минеральных и органических удобрений на 1 га зерновых культур в колхозах Могилевской области за 1998–2000 гг. позволил определить тесную взаимосвязь между изученными признаками. Уравнение зависимости урожайности от совместного воздействия факторов имеет следующий вид:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2,$$

где y — средний уровень урожайности зерновых культур, складывающийся под воздействием исследуемых факторов;

a — свободный член уравнения;

b_1, b_2 — коэффициенты частной регрессии;

x_1, x_2 — количество вносимых на 1 га посева зерновых минеральных (в кг действующего вещества) и органических (в тоннах) удобрений.

Согласно полученным на ПЭВМ расчетам, парные коэффициенты (r) между уровнем вносимых минеральных и органических удобрений и урожайностью зерновых культур равны соответственно 0,623 и 0,176. Совокупный коэффициент корреляции ($R = 0,687$) и коэффициент детерминации ($R^2 = 0,472$) показывают, что вариации урожайности зерновых культур между хозяйствами на 47,2 % зависят от доз вносимых минеральных и органических удобрений. Это лишний раз подтверждает их важную роль среди других факторов, влияющих на уровень продуктивности земель.

Уменьшение объемов вносимых органических и минеральных удобрений негативным образом сказалось на урожайности основных сельскохозяйственных культур, особенно на коллективных сельскохозяйственных предприятиях (табл. 8).

Таблица 8. Урожайность основных сельскохозяйственных культур, ц/га

Показатели	Годы							
	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Все категории хозяйств								
Зерновые и зернобобовые культуры (в массе после доработки)	25,3	22,6	18,9	23,1	23,3	15,8	12,1	17,0
Льноволокно	3,6	7,7	7,7	7,4	3,5	3,9	2,6	3,8
Сахарная свекла	—	132	151	197	259	308	168	184
Рапс	12,7	5,5	1,8	3,2	5,2	5,0	3,1	4,2
Картофель	122	113	134	151	101	110	131	127
Овощи	211	118	131	123	129	134	144	137
Плоды и ягоды	15,5	9,4	11,3	13,7	31,7	13,4	15,3	39,7
Сельскохозяйственные предприятия								
Зерновые и зернобобовые культуры	25,4	22,5	18,8	22,9	23,3	15,4	11,7	16,8
Льноволокно	3,6	7,7	7,7	7,4	3,5	3,9	2,6	4,8
Сахарная свекла	—	132	151	197	259	338	166	185
Рапс	12,7	5,5	1,8	3,2	5,3	5,0	3,1	4,2
Картофель	139	98	123	148	97	101	99	113
Овощи	264	158	161	154	159	141	135	154
Плоды и ягоды	1,6	1,9	0,5	4,2	5,2	0,5	2,7	10,3
Личные подсобные хозяйства населения, включая фермерские хозяйства								
Зерновые и зернобобовые культуры	19,4	24,2	20,6	24,6	24,0	19,3	15,0	18,3
Картофель	108	117	137	152	102	112	134	129
Овощи	162	112	126	119	129	133	145	134
Плоды и ягоды	88,5	14,0	17,7	19,8	48,1	30,0	31,2	75,1

Анализируя состояние экономики сельского хозяйства, уместно напомнить выводы академика В. Р. Вильямса о том, что высшая возможная (сто процентная) эффективность всякого мероприятия в сельскохозяйственном производстве достижима только при одновременном равновеликом воздействии на все три основные отрасли, составляющие сельскохозяйственное производство: растениеводство, животноводство и земледелие.

Растениеводство — главная отрасль, дающая, однако, только 25 % непосредственно полезной продукции и 75 % отходов (солома, мякина, ботва, корни и другое). В изолированном растениеводстве производительность труда не может подняться выше 25 %.

Значение животноводства состоит в переработке отходов растениеводства в ценные азотистые продукты животноводства. Это в значительной мере повышает производительность труда в растениеводстве. Но животноводство также производит 25 % непосредственно полезной продукции и 75 % отходов (навоза).

Поэтому большое значение имеет земледелие. В данной отрасли с помощью микроорганизмов неиспользуемые отходы животноводства и растениеводства преобразуются в усвояемые растениями элементы пищи, что замыкает неразрывный цикл всей системы, определяя производительность труда в сельскохозяйственном производстве.

Все это специалисты агропромышленного комплекса должны учитывать при обеспечении, применительно к данным экономическим условиям, рационального соотношения растениеводческой и животноводческой продукции для достижения максимальной эффективности.

Снижение урожайности сельского хозяйства и продуктивности животных явилось одним из существенных факторов, оказавшим отрицательное влияние на уровень рентабельности всех без исключения отраслей сельского хозяйства. По производству мяса крупного рогатого скота в 2000 г. в сравнении с 1990 г. рентабельность уменьшилась с 37,4 до -24,1 %, свиней — с 65,2 до -9,4, птицы — с 68,6 до -0,6, молока — с 64,5 до -20,5, яиц — с 68,3 до 6,3 % (табл. 9).

Убыточность практически всех отраслей сельского хозяйства обусловила тяжелое финансовое состояние подавляющего большинства хозяйствующих субъектов Могилевской области, их низкую платежеспособность.

Таблица 9. Уровень рентабельности (убыточности) сельскохозяйственной продукции в колхозах, совхозах, на межхозяйственных сельскохозяйственных предприятиях и в новых сельскохозяйственных формированиях, %

Показатели	Годы							
	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Уровень рентабельности по всей деятельности	46,2	16,5	12,8	9,1	6,3	-6,0	-0,6	-6,6
Продукция растениеводства, всего	64,5	76,7	51,6	71,8	49,1	19,7	34,5	32,5
Зерно	80,4	87,9	54,3	88,3	62,5	17,2	26,3	39,8
Картофель	89,9	77,0	116,3	52,8	17,3	41,7	90,7	15,1
Сахарная свекла	2,1	5,0	8,0	-5,7	3,1	60,4	17,5	17,5
Льнопродукция	-9,5	83,0	32,1	17,9	-43,9	-19,7	-17,6	10,4
Овощи (открытый грунт)	71,0	124,4	93,3	65,7	52,0	87,2	112,3	35,2
Продукция животноводства, всего	48,1	0,2	7,6	-5,0	-6,6	-10,2	-3,6	-14,6
Мясо:								
крупного рогатого скота	37,4	3,0	9,4	-14,6	-22,4	-17,3	-3,1	-24,1
свиней	65,2	1,8	1,8	-12,9	-7,8	-3,2	5,7	-9,4
овец	13,9	-20,5	3,9	-49,6	-43,1	147,8	-78,0	-23,4
птицы	68,6	-1,6	-21,1	-11,2	-15,3	-15,2	-4,7	-0,6
Молоко	64,5	-15,8	1,8	-3,4	0,5	-14,6	-18,9	-20,5
Яйца	68,3	19,0	26,7	23,1	8,9	8,0	20,6	6,3

В результате началось ускоренное старение и сокращение числа сельскохозяйственных машин и орудий. За анализируемый период количество тракторов в области сократилось на 7122 единицы, грузовых автомобилей — на 4113, зерноуборочных комбайнов — на 2719, картофелеуборочных — на 1031, свеклоуборочных — на 134, силосоуборочных — на 425, льноуборочных комбайнов — на 559 единиц. Заметно уменьшилось количество плугов, сеялок, культиваторов, жаток (табл. 10).

Таблица 10. Наличие основных видов сельскохозяйственной техники и горюче-смазочных материалов в колхозах, совхозах и на межхозяйственных сельскохозяйственных предприятиях

Показатели	Годы							
	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Тракторы, шт.	16624	14698	13796	12992	12111	11591	10498	9502
Грузовые автомобили, шт.	9312	8409	8060	7555	7066	6477	5892	5199
Комбайны, шт.:								
зерноуборочные	5215	3717	3485	3243	3045	2905	2717	2496
картофелеуборочные	1688	1498	1415	1307	1138	970	813	657

Показатели	Годы							
	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
свеклоуборочные	157	135	106	93	77	51	31	23
кормоуборочные	1441	1398	1342	1264	1228	1162	1090	1016
льноуборочные	762	488	418	352	280	257	224	203
Тракторные плуги, шт.	5359	4403	4058	3715	3355	3065	2695	2336
Тракторные сеялки, шт.	6566	4918	4381	4032	3629	3262	2731	2321
Культиваторы, шт.	7482	5508	4932	4492	4010	3587	3261	2904
Жатки, шт.	814	447	350	320	251	174	132	107
Горюче-смазочные материалы, тыс. т.								
дизельное топливо	13,9	8,1	5,4	2,5	4,4	4,1	2,1	1,7
бензин	7,3	2,4	1,8	1,3	1,5	1,3	0,8	0,7

Причем большой удельный вес занимает техника с истекшим амортизационным сроком. Так, в Бобруйском районе в 2000 г. истекший срок амортизации имели 47 % тракторов, 49 — автомобилей, 54 % комбайнов и т. д.

Увеличивается задолженность сельскохозяйственных предприятий. Так, на начало 1998 г. общая сумма долгов по краткосрочным ссудам банков и займам по сельскому хозяйству Беларуси составила 18,6 трлн рублей, а на начало 1999 г. она возросла до 38, в том числе по кредитам банков — до 7,9, краткосрочным займам — до 2,4, бюджету и внебюджетному фонду до 5,9, за товары (работы, услуги) всего — до 17,2, включая задолженность за электроэнергию и газ — до 7,5 трлн рублей. Аналогичная ситуация сохранялась в 2000–2001 гг.

Вместе с тем резервы повышения эффективности в сельскохозяйственном производстве имеются.

Анализ эффективности производства по хозяйствам Бобруйского района в динамике за 1997–2000 гг. указывает на большие резервы увеличения объемов всех без исключения видов производимой продукции.

Так, разница в урожайности зерновых в 2000 г. между хозяйствами составила 3,3 раза. По 34 ц с 1 га собрали в совхозе «Гигант» и лишь по 10,1 ц с 1 га — в совхозе им. Ленина. Невысокая урожайность зерновых по годам отмечается в совхозах «Дойничево», «Осово», «Бобруйский», «Петровичи». Стабильная и относительно высокая урожайность зерновых сложилась в колхозах им. Дзержинского, им. Пушкина, им. Некрасова и других. Следует отметить, что в колхозах района в сравнении с совхозами просматривается устойчивая тенденция превышения урожайности зерновых. В 1997 г. превышение составило 7,6 ц/га (27,3 – 19,7), в 1998 г. — 7,4 (25,6 – 18,2), в 1999 г. — 9,3 (21,0 – 11,7), в 2000 г. — 5,1 ц/га (20,2 – 15,1).

Велика разница и в себестоимости зерна. Если в колхозе им. Ф. Дзержинского в 1999 г. себестоимость 1 т составила 3230 тыс. рублей, то в совхозе «Дойничево» — 6894 тыс. рублей, или больше чем в 2,1 раза. В целом по колхозам района, в сравнении с совхозами, разница в себестоимости зерна в 1997 г. составила 62,1 тыс. рублей, в 1998 г. — 58, в 1999 г. — 1401, в 2000 г. — 155 тыс. рублей.

Существенные различия отмечаются и в качестве реализуемой продукции. По этой причине в колхозе «Гигант» в 1999 г. за каждую тонну зерна было выручено 7026 тыс. рублей, в колхозе им. Дзержинского — 7889, в совхозе «Петровичи» — 4058, в совхозе «Дойничево» — 4595, в совхозе «Бобруйский» — 4559 тыс. рублей. В целом же по колхозам района цена реализации 1 т зерна превысила аналогичный показатель по совхозам в 1997 г. на 175 тыс. рублей, в 1998 г. — на 385, в 1999 г. — на 878, в 2000 г. — на 235 тыс. рублей.

Более высокая урожайность колхозов, меньшие затраты живого и овеществленного труда на единицу производимой продукции, лучшее качество реализуемых товаров обусловили здесь и более высокую, в сравнении с совхозами, рентабельность. Так, эффективность производства зерна в 1997 г. в колхозах района составила 105,2 %, а в совхозах — 63,0, в 1998 г. — соответственно 115,8 и 57,2, в 1999 г. — соответственно 32,5 и –0,3 %.

Таким образом, исходя из анализа экономической эффективности производства зерна можно сделать вывод о более высоком уровне хозяйствования в колхозах в сравнении с совхозами.

Производством картофеля, как и зерна, занимаются все хозяйства района. Анализ экономических показателей свидетельствует о больших потенциальных возможностях в увеличении объемных показателей и повышении рентабельности производства. За последние годы различие между максимальным и минимальным значениями урожайности составило в 1997 г. 4,9 раза (326 : 66 ц/га), в 1998 г. — 5,8 (187 : 31 ц/га), в 1999 г. — 9,5 (266 : 28 ц/га), в 2000 г. — 5 раз (237 : 47 ц/га). Велика разница в средней урожайности колхозов и совхозов района. В 1997 г. она составила 86 ц/га (223 – 137), в 1999 г. — 88 (163 – 75), в 2000 г. — 42 ц/га (138 – 96).

Существенные контрасты в урожайности обусловили большие различия в себестоимости, ценах реализации и рентабельности отрасли. Так, себестоимость производства 1 т картофеля в 1997 г. в совхозах района была выше аналогичного показателя, сложившегося в колхозах, в 1,6 раза (1024,5 : 654,1 тыс. рублей), в 1998 г. — в 2,9 (5908 : 2030 тыс. рублей), в 1999 г. — в 3,7 (13276 : 3621 тыс. рублей), в 2000 г. — в 2,4

раза.

Рентабельность производства картофеля по колхозам превышала данный показатель совхозов в 1997 г. в 2,1 раза (143,7 : 67,4 %). В 1998 и 1999 гг. производство картофеля в совхозах было убыточным (–19,3 и –36,3 %), а в колхозах рентабельность за аналогичный период составила 98,7 и 100,6 %. Таким образом, и в производстве картофеля колхозы района по основным экономическим показателям значительно превосходят совхозы.

Сравнение достигнутого уровня продуктивности молочного стада дает основание сделать вывод о наличии определенных резервов и в данной отрасли сельского хозяйства. Так, удой молока на одну корову за анализируемый период по колхозу «Гигант» не опускался ниже 3000 кг. Аналогичное положение сложилось и в колхозе им. Пушкина, а также в совхозе «Дойничево». И наоборот, в совхозе «Осово» продуктивность дойного стада находилась на уровне 2000 кг, в колхозе им. Мичурина — 1800 кг. В целом же по колхозам района, хотя и в меньшей степени, чем в зерновом производстве и картофелеводстве, наблюдается тенденция превышения продуктивности коров в сравнении с совхозами. В 1997 г. оно составило 245 кг (2350 – 2105), 1998 г. — 252 (2529 – 2278), в 1999 г. — 169 (2570 – 2401), в 2000 г. — 182 кг.

Более существенны отличия в себестоимости реализуемой продукции. Так, в 1997 г. себестоимость 1 т молока в совхозах была выше, чем в колхозах района, на 474 тыс. рублей (2227,5 – 1753,5), в 2000 г. — на 173 тыс. рублей.

Следует отметить, что производство молока во всех хозяйствах района в 1998 г. было убыточным, кроме колхоза им. Пушкина, в котором рентабельность составила 17 %. Но и при этом эффективность производства молока в колхозах была значительно выше, чем в совхозах. В 1997 г. рентабельность в колхозах составила 0,2 %, а в совхозах — –17,4 %, в 1998 г. — соответственно –3,1 и –17,7, в 1999 г. — соответственно –19,7 и –28,9, в 2000 г. — соответственно –8,2 и –23,7 %.

Ясно, что на конечные результаты отрицательное влияние оказала система факторов: несбалансированность рационов кормления, дефицит кормов, недостатки в содержании и уходе за животными, их заболеваемость, отсутствие действенных стимулов (материального вознаграждения) работников ферм, применяемая система закупочных цен, которые не покрывают затрат на производство продукции. О правомерности данного вывода можно судить, базируясь на показателях деятельности колхоза «Гигант». Удой на одну корову в 1999 г. здесь составил 3411 кг при себестоимости 1 т молока — 4958 тыс. рублей, а реализационная цена сложилась на уровне 4704 тыс. рублей. В результате рентабельность отрасли в данном хозяйстве оказалась на уровне –3,3 %. Низкая эффективность сохраняется и в настоящее время.

Аналогичное положение сложилось в производстве мяса крупного рогатого скота. Оно, за исключением колхоза «Гигант», в анализируемом периоде во всех хозяйствах района было убыточным. Причем, получение среднесуточных приростов на уровне 400–450 г не обеспечивало рентабельность отрасли. Так, в совхозе «Дойничево» при среднесуточных приростах 435 г в 1999 г. убыточность составила –5,9 %, совхозе им. Ленина при 435 г прироста убыточность составила –18,8 %. В целом же при практически одинаковых среднесуточных приростах уровень убыточности по колхозам был меньше, чем в совхозах района.

Производством мяса свиней в районе занимаются шесть хозяйств: колхозы «Гигант», им. Дзержинского, им. Пушкина, «Победа», «Знамя коммунизма», им. Некрасова, «Путь Ленина». В основном для удовлетворения своей потребности имеется небольшая свиноферма на Бобруйской птицефабрике. Производство мяса свиней и крупного рогатого скота, молока, т. е. в целом продукции животноводства, является убыточным, что свидетельствует о несовершенстве закупочных цен.

Кроме того, в совхозах им. Ленина, «Березина», «Петровичи», «Киселевичи» выращиваются овощи в открытом грунте. В целом по району производство овощей за исследуемый период было рентабельным. Вместе с тем, и в данной отрасли велика разница по урожайности, что указывает на большие резервы повышения экономической эффективности отрасли.

Производство льна-долгунца полностью осуществляется в колхозах района. Его рентабельность в 1997 г. по району составила 44,1 %, в 1998 г. из-за плохих погодных условий, оказавших негативное влияние на урожайность волокна, наблюдалась убыточность в размере –22,1, в 1999 г. рентабельность достигла 9,9 %.

Таким образом, сокращение объемов и низкая эффективность сельскохозяйственного производства обусловлены системой факторов: дефицит кормов, несбалансированность рационов кормления, низкая продуктивность скота, сокращение его численности, уменьшение объемов внесения органических и минеральных удобрений, снижение урожайности сельскохозяйственных культур, ускоренное старение и сокращение числа машин и оборудования, увеличение задолженности предприятий, высокая себестоимость производства основных видов продукции, снижение уровня их рентабельности. Однако следует отметить, что по всем видам продукции эффективность производства в колхозах несколько выше, чем в совхозах. Это подтверждает преимущество кооперативных форм организации в сельском хозяйстве, представителями которых на данном этапе развития выступают колхозы.

2.2. Анализ экономической эффективности переработки сельскохозяйственного сырья

Сокращение объемов производства сельскохозяйственного сырья обусловило ускоренный спад произ-

водства продуктов переработки. Так, объемы производства мяса по Могилевской области, включая субпродукты I категории, в 2000 г. составили лишь 34,0 % по отношению к объемам 1990 г., колбасных изделий — 55,5, масла животного — 37,6, цельномолочной продукции в пересчете на молоко — 50,0, консервов — 58,6, муки — 32, крупы — 9,1, хлебобулочных изделий — 51,1 %.

В результате резко сократилось использование производственных мощностей. Так, на Бобруйском мясокомбинате в 2000 г. мощности по производству мяса были использованы лишь на 37,6 %, колбасных изделий — на 58,5, мясных полуфабрикатов — на 24,8, фарша — на 27,0, пельменей — на 100 % (табл. 11).

Таблица 11. Использование производственных мощностей Бобруйского мясокомбината за 1997–2000 гг.¹

Вид продукции	Мощность, т в смену	Процент использования			
		в 1997 г.	в 1998 г.	в 1999 г.	в 2000 г.
Мясо скота	46,5	78,6	52,0	43,0	37,6
Колбасные изделия	15,0	100,0	82,6	68,6	58,5
Сухие животные корма	1,5	100,0	100,0	100,0	100,0
Мясные полуфабрикаты, всего	11,9	51,6	67,2	70,8	24,8
В том числе мелкопорционные и крупный кусок	5,0	71,1	53,4	55,2	37,6
Котлеты	4,0	24,6	29,9	47,1	32,4
Фарш	1,4	25,5	38,7	35,3	27,0
Пельмени	1,5	46,6	100,0	100,0	100,0

Казалось бы, сложившаяся ситуация с поставкой сырья и сокращением объемов переработки объективно должна была бы вызвать снижение эффективности работы предприятия. Но этого не произошло, что видно из данных, приведенных в табл. 12.

Таблица 12. Техничко-экономические показатели Бобруйского мясокомбината за 1997–2000 гг.

Показатели	1997	1998	1999	2000
Объем поставки скота, т	22292	16308	14725	10758
Затраты на 1 рубль товарной продукции, копеек	93,0	93,8	93,5	90,0
Рентабельность, %	8,26	5,97	4,90	7,5
Численность работающих, чел.	670	666	669	603
Экономия мясных ресурсов, т	910	501	1040	636

Из приведенных данных видно, что затраты на 1 рубль продукции находились в пределах 90–93 копеек. Рентабельность производства сократилась незначительно. При сокращении объемов поставок сырья более чем в 2 раза численность работающих уменьшилась лишь на 67 человек, а экономия мясных ресурсов составила 636 т. Согласно отчетным данным мясокомбината, экономия мясных ресурсов образовалась за счет следующих факторов:

- ◆ сверхнормативных выходов мяса, субпродуктов и пищевых жиров;
- ◆ выработки свинины в шкуре;
- ◆ перевыходов мяса при обвалке и жиловке, а также колбасных изделий;
- ◆ экономии мяса при производстве фондовых колбасных изделий от применения взамен мяса светлой пищевой сыворотки, муки, обезжиренного молока, белкового стабилизатора, казеината, сои;
- ◆ реализации костей на пищевые цели;
- ◆ выработки костных жиров;
- ◆ реализации охлажденного мяса;
- ◆ реализации фасциолезной печени и пищевой крови зверохозяйству;
- ◆ уменьшения естественной убыли;
- ◆ увеличения выработки нефондовых колбасных изделий;
- ◆ реализации рагу, суповых наборов.

Таким образом, каналов экономии мясных ресурсов, а следовательно возможностей сокрытия бесхозяйственности, достаточно много. Остановимся на одном из них — экономии за счет сверхнормативных выходов мяса, субпродуктов и пищевых жиров. Метод определения объема поставок скота по живой массе имеет немало недостатков. Дело в том, что живая масса подвержена значительным колебаниям в зависимости от породы, возраста, степени откорма и других особенностей. Исследованиями установлено, что ошибки при определении упитанности молодняка крупного рогатого скота составляют в среднем 6–7 %.

¹ Расчеты здесь и в дальнейшем выполнены автором на основе годовых отчетов предприятий.

Стало быть, экономически целесообразнее зачетную для товаропроизводителей массу определять по выходу и качеству мяса.

Госзаказ нужно доводить не в живой, а в убойной массе, что полнее будет отвечать условиям перехода хозяйств к рыночным отношениям. Об этом свидетельствует опыт зарубежных государств, где прием скота ведут только по убойной массе. Использование данного опыта у нас при поставке скота по госзаказу будет стимулировать товаропроизводителей к совершенствованию технологии откорма, рационов кормления, содержанию животных, особенно в специализированных хозяйствах, тех пород, которые дают больший и качественный выход мяса, лучше окупают корма, т. е. к получению мясной продукции в большем количестве и лучшего качества. Переработчики, в свою очередь, постепенно переориентируются на экономию мясных ресурсов не за счет применения несовершенных коэффициентов перевода живой массы в убойную, а за счет расширения ассортимента и снижения себестоимости продуктов переработки.

Открытое акционерное общество «Бобруйский гормолзавод» входит в систему предприятий Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, является составной частью Могилевского областного государственного объединения мясной и молочной промышленности.

Основные виды деятельности — заготовка и глубокая переработка молока, торгово-закупочная и посредническая деятельность, производство товаров народного потребления. Производственные мощности и основной ассортимент производимой продукции указаны в табл. 13.

**Таблица 13. Использование производственных мощностей
ОАО «Бобруйский гормолзавод»**

Вид продукции	Мощность, т в смену	Процент использования	
		в 1999 г.	в 2000 г.
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	60,2	79	68
Молоко пастеризованное в бутылках вместимостью 0,5 л	24,9	66	59
Кефир в бутылках вместимостью 0,5 л	6,3	94	75
Сливки 8 %-ные	3,3	13	3
Творог, всего	2,4	55	57
В том числе творог фасованный	1,4	50	57
Сырки творожные фасованные	0,4	22	26
Сметана фасованная	2,8	68	51
Сырки глазированные	0,3	28	22

Основными поставщиками молока являются хозяйства Бобруйского района. Но в связи с тем, что в отдельные периоды молока недостаточно, гормолзавод закупает сырье и в других районах области.

Главной проблемой является низкая эффективность работы предприятия и ухудшение его финансовых показателей. Убыточность производства можно мотивировать многими факторами. Анализ финансового состояния предприятия показывает, что устанавливаемые предельные цены на социально значимую продукцию не обеспечивают ее рентабельное производство.

Негативное влияние на результаты производства оказывает также высокая степень физического и морального износа применяемого технологического оборудования. Так, из 260 единиц оборудования к прогрессивному можно отнести лишь 16 единиц (6,2 %), чего явно недостаточно. Из общего количества оборудования 85 единиц имеют срок службы до 10 лет, 103 единицы — срок использования от 10 до 20 лет, 72 единицы — срок свыше 20 лет. Приведенные цифры свидетельствуют о низком технологическом уровне применяемого оборудования, что оказывает существенное влияние на развитие кооперативных и интеграционных связей. Чем ниже степень переработки сырья и беднее ассортимент, тем скромнее доходы поставщиков и переработчиков, а следовательно, и стимулов для объединения меньше.

На мотивацию работы существенное влияние оказывает ценовая, налоговая и кредитная политика. Например, налог взимается от валового дохода и объемов реализуемой продукции.

Поэтому к предприятиям, специализирующимся на производстве социально значимой продукции, должна применяться дифференцированная система налогообложения, с учетом их финансового состояния и объемов продаж данной продукции населению.

Не лучшее положение сложилось в открытом акционерном обществе «Бобруйский овощеконсервный завод». Его основные экономические показатели приводятся в табл. 14.

Таблица 14. Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Бобруйский овощеконсервный завод»

Показатели	Годы			
	1997	1998	1999	2000
Выпуск товарной продукции в сопоставимых ценах к предыдущему году, %	114,3	140,4	131,2	100,1
Выпуск товарной продукции в действующих ценах, млн рублей	16999	48525	257523	481186
Затраты на выпуск продукции, млн рублей	16548	41741	202224	454267
Прибыль от производства, млн рублей	451	6784	55299	26919
Затраты на 1 рубль товарной продукции, рублей	0,97	0,86	0,79	0,94
Рентабельность производства, %	2,7	16,2	27,3	5,9
Отгружено продукции, млн рублей	2190	52490	260102	492591
Выручка от реализации, млн рублей	21377	52604	251592	456057
Себестоимость реализованной продукции, млн рублей	19693	44169	185708	369050
Прибыль от реализации, млн рублей	574	6101	50356	20007
Рентабельность реализованной продукции, %	2,9	13,8	27,1	5,4
Балансовая прибыль, млн рублей	1732	6664	54496	34640
Бартерные операции, млн рублей	15405	19063	80901	279638
Процент бартера от суммы реализации, %	72,0	36,2	32,1	61,3
Производство плодоовощных консервов и соков, туб	3385	2977	3755	3698
Производственная мощность, туб	5,560	3560	3560	3560
Коэффициент использования производственной мощности, %	42,9	83,6	100,0	100,0
Среднесписочная численность, чел.	162	109	113	114
Фонд оплаты труда, млн рублей	2632	5514	30741	63698
Среднемесячная зарплата, тыс. рублей	1292	4088	21977	45695
Темпы роста производительности труда по отношению к прошлому году, %	115,8	161,0	126,6	99,2
Целосменные простои, человеко-дней	640	571	—	—

Таким образом, рентабельность производства овощных консервов в 2000 г. составила 5,9 %, реализованной продукции — 5,4 %, балансовая прибыль — 34640 млн рублей. В 2000 г. было произведено 3698 тыс. туб плодоовощных консервов и соков. В сравнении с 1997 г. расширен их ассортимент в среднем на 10–15 %, улучшились качество и товарный вид консервов, что позволило коллективу при некотором снижении производства в сравнении с 1997 г. улучшить ряд экономических показателей. Так, производительность труда в сравнении с 1997 г. возросла в 1,7 раза, коэффициент использования производственных мощностей в анализируемом периоде увеличился на 17 пунктов.

ОАО «Бобруйский овощеконсервный завод» еще в 1995 г. перешло на тесные кооперационные связи с поставщиками сырья — совхозами им. Ленина, «Киселевичи», «Березина», «Бобруйский», «Петровичи», колхозом «Славгородский» Глусского района. В результате возникло акционерное общество открытого типа, участники которого на взаимовыгодной основе обязались координировать действия на стадиях производства, переработки и реализации продукции, а также с целью снижения себестоимости, повышения конкурентоспособности, расширения ассортимента, улучшения своего финансово-экономического состояния и получения прибыли.

Общее количество акций (127766) ОАО на период проведения исследований было распределено следующим образом:

- ♦ в областной коммунальной собственности находились 61192 акции (47,89 %);
- ♦ производителям сельскохозяйственной продукции принадлежало 51720 акций (40,48 %), из них колхозу «Славгородский» Глусского района — 33647 (26,33 %), совхозу им. Ленина Бобруйского района — 11343 (8,88 %), совхозу «Киселевичи» Бобруйского района — 6730 (5,27 %), научно-производственной фирме «Агросоюз» — 12509 (9,79 %), физическим лицам — 2345 акций (1,84 %).

Распределение прибыли между участниками акционерного общества зависит от удельного веса поставляемой продукции в общих объемах заготовленного сырья, а также количества приобретенных акций (если имеется прибыль).

Прогнозный вариант распределения прибыли между ОАО «Бобруйский консервный завод» и участниками овощепродуктового объединения приводится в табл. 15.

Несмотря на положительное влияние кооперативных связей на результаты работы участников ОАО,

исследуемому овощеконсервному заводу свойственны все проблемы, имеющиеся у мясо- и молокоперерабатывающих предприятий.

Таблица 15. Распределение прибыли ОАО «Бобруйский консервный завод», млн рублей

Показатели	Фактически за 2000 г.	Прогноз на 2002 г. с учетом объемов производства, туб		
		5000	8000	15000
Сумма кредитных ресурсов	454	720	1150	2160
Балансовая прибыль	34,6	54,4	87,0	163,2
Платежи из прибыли, всего	22,6	19,8	30,0	53,4
В том числе:				
налог на прибыль	16,9	12,6	20,8	39,8
налог на недвижимость	3,4	4	4	4
отчисления во внебюджетные фонды	1,2	2,0	3,2	6,0
дивиденды	1,1	1,2	2,0	3,6
Подлежит распределению, всего	12,0	34,6	57,0	109,8
В том числе:				
причисляется заводу	12,0	23,9	39,5	76,5
причисляется хозяйствам района	—	7,1	11,7	22,5
причисляется Заречному отделению ОАО «Белагпромпромбанк»	—	3,6	5,8	10,8
Использование прибыли на следующие цели:				
образование резервного фонда (5 %)	0,6	1,2	2,0	3,8
пополнение оборотных средств (30 %)	3,6	7,2	11,8	23,0
отчисления в централизованный фонд	0,6	1,2	2,0	3,8
отчисления вышестоящей организации	0,5	1,0	1,9	3,5
отчисления в фонд накопления	3,1	6,1	10,0	19,4
отчисления в фонд потребления	3,6	7,2	11,8	23,0

На территории исследуемого района организовано открытое акционерное общество «Бобруйский комбинат хлебопродуктов», которое связано договорными отношениями со всеми хозяйствами района. Основные технико-экономические показатели за 1997–2000 гг. приводятся в табл. 16.

Таблица 16. Основные технико-экономические показатели за 1997–2000 гг. по ОАО «Бобруйский комбинат хлебопродуктов»

Показатели	1997	1998	1999	2000	Темпы роста, %			
					1998 г. по отношению к 1997 г.	1999 г. по отношению к 1998 г.	2000 г. по отношению к 1999 г.	2000 г. по отношению к 1997 г.
Комбикорма, всего, т	31128	44183	29490	30691	141,9	66,7	104,1	98,6
В том числе из давальческого сырья, т	9929	12473	16326	19853	125,6	130,9	121,6	200,0
Из общего количества комбикорма:								
для птицы, т	8182	8322	6600	13618	102,0	79,3	206,3	166,4
для свиней всего, т	15881	23202	11824	9528	146,1	51,0	80,6	60,0
в том числе других видов, т	10631	17392	9655	5755	163,6	55,5	59,6	54,1
для крупного рогатого скота всего, т	6785	12260	9849	6752	180,7	80,3	68,6	99,5
в том числе других видов, т	4760	5004	2182	1085	105,1	43,6	49,7	22,3
Среднесписочная численность, чел.	35	35	33	28	100,0	94,3	84,8	80,0
Мощность, т	152500	152500	152500	152000	100,0	100,0	99,7	99,7
Степень использования, %	20,4	29,0	19,3	20,1	142,2	66,6	104,1	98,5
Рентабельность, %	0,05	–3,0	–3,1	–7,5	—	—	—	—
Удельный вес налогов и платежей в товарной продукции, %	8,5	6,8	4,4	6,1	80,0	64,7	138,6	71,8

Из приведенных данных следует, что производство комбикормов в 1997–2000 гг. находилось примерно на одинаковом уровне. Увеличилось поступление давальческого сырья. Рентабельность производства в 1998–2000 гг. была отрицательной. Низок удельный вес использования мощностей комбикормового цеха (20,4; 29,0; 19,3; 20,1 %). Причины низкой результативности комбината хлебопродуктов заключаются,

прежде всего, в большом дефиците сырья, ограничении рентабельности производства, высоких процентных кредитных ставках, что не позволяет использовать кредитные ресурсы для приобретения сырья в других регионах и республиках СНГ, отсутствии оборотных средств, главным образом по причине отпуска продукции комбината по фиксированным ценам, недостаточно высоком качестве комбикормов из-за физического и морального износа оборудования, отсутствии мотивации повышения производительности и др.

Суммируя изложенное, можно заключить, что процессы, происходящие в сфере производства и переработки, взаимосвязаны и взаимозависимы. Ухудшение экономических показателей в сфере сельскохозяйственного производства негативно отражается на результатах работы перерабатывающих предприятий. Следовательно, они должны быть заинтересованы в стабильной работе производителей сельскохозяйственного сырья, оказывать постоянную поддержку производителям в наращивании объемов производимой продукции, совершенствовать формы взаимоотношений, расширять ассортимент продуктов переработки, повышать качество, снижать себестоимость, ориентировать поставщиков сырья, независимо от формы собственности и хозяйствования, на высокий общий конечный результат. Пока же этого, судя по результатам работы Бобруйского мясокомбината и других предприятий переработки, не происходит. Ускоренное снижение поставок животноводческого сырья не оказывает существенного влияния на положение перерабатывающих предприятий. Складывающаяся ситуация побуждает коллективы сельскохозяйственных товаропроизводителей организовывать переработку и реализацию продукции собственными силами, что еще больше усугубляет данную проблему взаимоотношений между сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями.

Аналогичная ситуация складывается и в торговле. Уменьшение продажи продуктов питания предприятиями торговли, включая общественное питание (с 1990 по 2000 гг. включительно реализация мяса и птицы по области уменьшилась на 30 тыс. т, животного масла — на 3,5, хлебобулочных изделий — на 14,8, картофеля — на 49,2 тыс. т), не оказывает серьезного влияния на финансовое состояние предприятий данной сферы.

За счет высоких ставок рефинансирования растут и доходы предприятий банковской сферы. Все это происходит на фоне ежегодного падения объемов производства сельскохозяйственной продукции. Между тем укрепление экономики следует начинать с улучшения работы товаропроизводителей в сельском хозяйстве и промышленности. Накопление материального богатства обеспечивается расширением сферы высокопроизводительного труда.

Из результатов проведенного анализа состояния экономики сельскохозяйственного производства и перерабатывающих предприятий вытекает объективная необходимость обоснования основных проблем развития кооперативно-интеграционных процессов в АПК.

2.3. Организационно-экономические проблемы развития кооперативных отношений

Причины сложившейся кризисной ситуации в АПК Беларуси во многом объясняются распадом хозяйственных связей и прошлыми ошибками в решении экономических проблем. Назовем основные из них: игнорирование мирового опыта; отсутствие рационального сочетания крупных, средних и мелких форм хозяйствования на земле и многоукладной экономики; нарушение, а вернее полное отсутствие в ходе всей истории общественного развития эквивалентного обмена между городом и деревней; постоянная диспропорция между производством сельскохозяйственной продукции, ее переработкой и элементами инфраструктуры (транспортировкой, хранением, реализацией); наконец, отсутствие должной заботы о социальных нуждах села, мотивации производительного труда тружеников полей и ферм. Все эти и другие недостатки сказываются на экономике сельского хозяйства.

Принято считать главной причиной тяжелого положения в сельском хозяйстве отсутствие у работников чувства хозяина земли вследствие отмены частной собственности на землю, объявления ее всенародным достоянием. Бесспорно, высокая степень мотивации труда возможна только при условии, если работнику гарантируется, что, прежде всего, он сам и его близкие воспользуются результатами своего труда на земле. Тем более, пользующийся землей будет вкладывать в нее капитал в целях сохранения и улучшения ее производительных свойств в расчете не на сиюминутный, а на перспективный эффект лишь в том случае, если уверен в принадлежности земельного участка ему и его потомкам на вечные времена. Именно поэтому следует и дальше совершенствовать земельное законодательство. Необходимо предусмотреть жесткий контроль, предотвращающий спекуляцию, обеспечивающий принадлежность этого ценного природного ресурса истинным хозяевам земли.

Реформа, преобразуя хозяйственный строй, экономические отношения, призвана способствовать развитию производительных сил. Она направлена на создание многоукладной экономики на основе разгосударствления и приватизации существующих крупных сельскохозяйственных предприятий и образования новых разнообразных и равноправных субъектов хозяйствования на земле, ликвидацию монополии совхозно-колхозного землепользования, не подрывая его основ, лишь преобразуя и сокращая его в той или иной степени.

Отсутствие чувства хозяина на земле вряд ли можно считать единственной причиной сложившейся

кризисной ситуации в АПК. Сведение причинного механизма лишь к отсутствию частной формы собственности не совсем верно, так как существует немало других не менее важных причин, на которые неоднократно указывали ученые и практики. Задача их быстрее устранения обуславливает актуальную необходимость проведения не только аграрной, но и агропромышленной реформы, с тщательным учетом объективной реальности, сложившейся в республике и отдельных ее регионах, природных и экономических условий. Эти реформы должны иметь единую цель — рациональное использование всех ресурсов: земельных, трудовых, материальных, финансовых. А ресурсы достаточно велики, о чем свидетельствует достигнутый уровень производства в 1990–1991 гг.

Осуществив необходимые реформы, Беларусь сможет успешно решать все проблемы АПК собственными силами, не отвергая рациональные внешнеэкономические связи и сотрудничество, при одном, однако, условии: если реформы будут проводиться на научной основе и иметь должное кадровое обеспечение.

Эффективная работа кооперативно-интеграционных структур всех уровней самым тесным образом связана с организационными, экономическими, техническими, технологическими, социальными, правовыми и другими факторами, рациональное соотношение и грамотное применение которых обеспечивает повышение эффективности агропромышленного производства. Одно из главных условий эффективного функционирования кооперативных структур по всей иерархической вертикали — координация и объединение усилий участников на приоритетных направлениях в системе «производство — сбыт продукции». Это определяет потребность субъектов хозяйствования в определенном резерве денежных средств в зависимости от решаемых задач и самостоятельном распоряжении результатами труда.

В 2000 г. производство комбикормов в Гродненской области было снижено на 17 %, а за 9 месяцев 2001 г. — на 30 %. Выпуск муки в 2000 г. сократился на 3 %, а за 9 месяцев 2001 г. — на 7 %. Мощность комбикормовых предприятий используется на 39 %, мельниц — на 65, крупощехов — на 28 %. Недоиспользование мощностей повышает себестоимость производимой продукции.

Увеличение закупочных цен на зерно, выдача кредитов под полную ставку рефинансирования для производства и закупок зерна способствуют росту цен на продукцию переработки (комбикормов, муки, крупы). Существенное влияние на повышение цен оказало привлечение валютных кредитов для расчетов за зерно урожая 2000 г., по которым возникла курсовая разница. По состоянию на 1 октября 2001 г. сумма курсовых разниц составляла 5 млрд рублей. Продукция становится неконкурентоспособной, спрос на нее снижается. Имеются следующие остатки готовой продукции на складах предприятий: комбикормов — 3,7 тыс. т, муки — 2,7, крупы — 2,2 тыс. т на сумму более 2 млрд рублей.

В результате низкой платежеспособности потребителей растет дебиторская задолженность предприятий хлебопродуктов, которая на 1 октября текущего года в целом составляет 11,7 млрд рублей, в том числе колхозов — 0,7, птицефабрик — 2,9 млрд рублей.

В целях снижения затрат на производство продукции животноводства хозяйствами отвлекаются средства на строительство собственных внутрихозяйственных цехов. Вырабатываемые в них комбикорма и кормовые смеси по качеству не всегда соответствуют требованиям действующей нормативно-технической документации, в итоге не обеспечиваются ожидаемая продуктивность животных и эффективное использование зерна.

Из-за сложившейся экономической ситуации (высокой дебиторской задолженности, снижения спроса на продукцию) предприятия хлебопродуктов не выполняют свои обязательства перед банками по обеспечению своевременного возврата кредитных ресурсов и уплаты процентов по ним, в результате у предприятий образовалась просроченная задолженность на сумму 2 млрд белорусских рублей и 7,4 млн долларов США.

Рассматривая данную проблему шире, можно выявить некоторую закономерность. Если на начальном этапе перехода к рыночным отношениям АПК Беларуси имел более предпочтительные экономические показатели в сравнении с другими республиками СНГ, то в настоящее время положение меняется в диаметрально противоположном направлении. Главная причина — сохраняющаяся жесткая административная система управления. Любая организационно-производственная структура, а также система хозяйствования, препятствующая проявлению инициативы, предприимчивости, распоряжению результатами собственного труда, творческому отношению исполнителей к выполняемой работе по всем ступеням иерархической вертикали, неэффективна, несет в себе разрушающее начало.

Низкий коэффициент полезного действия проводимых преобразований на селе мотивируется тем, что многие руководители цель реформирования видят не в повышении эффективности деятельности субъектов хозяйствования, а в том, чтобы уйти из-под опеки властных структур. Объективное по данному вопросу мнение высказал В. Г. Гусаков в статье «Административно-командная и рыночная экономика. Какой модели отдать предпочтение?»: «... чиновники сосредотачивают в руках всю власть и решают проблемы по своему усмотрению, используя разрешительно-запретительные методы. Это ставит нижестоящие хозяйственные звенья в полную от них зависимость. При продолжительности такой практики создается иллюзия полной независимости чиновничьей власти и неспособности к самостоятельному функционированию хозяйственных структур. Хотя в действительности все наоборот: это управленческие иерархии не могут существовать без хозяйственной системы. Отдельные чиновники до того упиваются властью, что перестают представлять свою жизнь вне этой деятельности. Они живут тем, что командуют, отдают рас-

поряжения, распределяют ресурсы, требуют, поучают с твердым убеждением, что подчиненные многого не знают и не понимают. И, по сути, тем самым они дисквалифицируются, теряют свою базовую специальность. Лишение же их властных полномочий означает для них крах. Поэтому они всячески цепляются за административную систему: служат ей, а она им»¹. Подменяется личная ответственность за результаты деятельности руководителей и специалистов субъектов хозяйствования коллективной чиновничьей безответственностью.

Банкротство, а равно и экономическая несостоятельность различных субъектов хозяйствования, на 70 % обусловлены некомпетентными решениями государственных структур различных уровней, остальные 30 % приходится на некомпетентность и безынициативность специалистов и руководителей различных организационно-правовых форм хозяйствования. Государственные структуры должны нести экономическую ответственность за создание неблагоприятной среды функционирования субъектов хозяйствования.

Нужно отказаться от порочной практики использования заработанных трудовыми коллективами средств с целью использования их на приоритетных направлениях с наибольшей экономической выгодой в настоящем и будущем периодах. Необходимо финансировать непосредственно сельскохозяйственных товаропроизводителей, а не перерабатывающие, обслуживающие и другие организации, деятельность которых напрямую зависит от эффективной работы поставщиков сырья. Именно предприятия переработки (мясокомбинаты, молокозаводы, сырзаводы и другие) должны быть больше других заинтересованы в увеличении производства сырья сельскохозяйственными товаропроизводителями всех форм собственности и хозяйствования и своевременной поставке его на переработку. Но этого не происходит. Руководители перерабатывающих предприятий сегодня больше «пекутся» о сохранении собственных коллективов. Это правильно. Но сохранить крупные коллективы переработчиков только за счет низких цен на закупаемое сырье и постоянного их повышения на продукты переработки, т. е. за счет крестьян и потребителей, становится все труднее. Уже сегодня свободная продажа мяса предприятиями с коллективными формами хозяйствования составляет порядка 30 %, и это закономерно. Удельный вес свободной реализации сельскохозяйственного сырья, хотим мы этого или нет, при сложившейся ситуации будет увеличиваться, а использование мощностей перерабатывающих предприятий уменьшится. Так, использование мощностей на Бобруйском мясокомбинате в 2000 г. по производству мяса крупного рогатого скота составило 37,6 %, мясных полуфабрикатов — 24,8, фарша — 27,0 % и т. д. Аналогичные тенденции проявляются и на гормолзаводе, а также на других предприятиях.

Сохранить трудовые коллективы перерабатывающих предприятий, заинтересовать поставщиков сырья в увеличении его производства, осуществить более тесную интеграцию участников кооперативно-продуктовых объединений можно путем создания на предприятиях технологических систем глубокой переработки всех видов сельскохозяйственного сырья. Так, на мясокомбинатах в лучшем случае имеются четыре-пять технологических линий: по убою скота, разделке туш, обработке кишок, а также жировая, субпродуктов и колбасно-копильная линии. Далеко не на каждом из них имеются консервные цехи, цехи по производству мыла и мясокостной муки, выработке полуфабрикатов, изготовлению изделий из волосяного покрова, декоративных украшений из костей, рогов, копыт и т. д.

О рациональном использовании кожевенного сырья сельские товаропроизводители и переработчики практически не упоминают. На мясокомбинатах его очищают от жира, засаливают и отправляют на кожевенный завод или на экспорт по бросовым ценам.

Заметим, что в государствах, в которых внедрены безотходные технологии по переработке животноводческого сырья, стоимость шкуры дороже туши. В этой связи на мясокомбинатах нужно создать цехи по выделке кожевенного сырья, а также цехи по пошиву одежды и обуви.

Во время проведения исследований один из руководителей мясокомбината на вопрос о том, какие сегодня нужны технологии, ответил следующее: «Такие, которые бы от крупного и мелкого скота оставляли лишь воздух, а от птицы — петушиный крик, остальное все должно превращаться в продукты питания и другие потребительские товары».

Резервы повышения благосостояния переработчиков имеются, причем немалые. Скажем, на элеваторах или комбинатах хлебопродуктов можно создать линии по очистке и сушке зерна, а также цехи по выработке широкого ассортимента комбикормов, мукомольные, крупяные, по производству растительных масел, макаронных изделий, витаминно-травяной муки и т. д. Подобные структуры должны функционировать на каждом предприятии с учетом специфики переработки производимого сырья: льна, свеклы, картофеля, овощей и т. д. Проблема состоит в отсутствии средств для закупки технологического оборудования с целью ускоренного внедрения высокоэффективных технологий. Наряду с привлечением иностранных инвестиций, следует больше использовать внутренние ресурсы и возможности участников кооперативно-продуктовых объединений на уровне районов, сырьевых зон, областей, республики в целом. Вначале средства направляются на решение приоритетных задач (приобретение высокоэффективных технологий и оборудования для предприятий-интеграторов). Дополнительные средства от внедрения и освоения высокоэффективных технологий используются на повышение эффективности производства сельскохозяйственного сырья. Такой подход в сочетании с ориентацией поставщиков сырья, переработчиков и торговли

¹ Гусаков В. Г. Административно-командная и рыночная экономика. Какой модели отдать предпочтение? // Агроэкономика, — 2002. — № 5. — С. 4.

на единый конечный результат будет способствовать усилению взаимной заинтересованности участников кооперативно-интеграционных формирований всех уровней в получении максимального экономического эффекта.

К сожалению, в настоящее время такой заинтересованности нет. Каждый в одиночку стремится улучшить свое экономическое состояние. Это далеко не всем удастся, и увереннее себя чувствуют те субъекты хозяйствования, которые сочетают производство сырья с его переработкой и самостоятельно выходят на рынок с широким ассортиментом продуктов переработки. Такая разобщенность для предприятий и государства в целом оборачивается большими потерями инвестиционных и инновационных ресурсов, которых постоянно не хватает.

Производством льна в республике занимаются порядка 1 тыс. субъектов хозяйствования. Переработка льнотресты осуществляется 54 льнозаводами, льноволокна — Оршанским льнокомбинатом.

Потребность льнокомбината в длинном волокне в соответствии с производственной программой 1998 г. составляла 7335 т; 1999 г. — 7080; 2000 г. — 7112 т. Объем выработанного длинного волокна всеми льнозаводами республики в 1998 г. достиг 8025 т, в 1999 г. — 7115, в 2000 г. — 5531 т, т. е. объемы производства длинного волокна практически полностью удовлетворяли потребности льнокомбината. Между тем, удельный вес поставок длинного волокна от льнозаводов Беларуси на льнокомбинат в общем объеме выработки в 1998 г. составил 55,2 %, в 1999 г. — 60,2, в 2000 г. — 58,8 %, т. е. 40–45 % длинного волокна ежегодно реализовывалось самостоятельно льнозаводами республики. Льнокомбинат недостающее количество длинного волокна закупает в Бельгии и других странах по более высокой цене, на давальческих условиях. Потери валютной выручки в результате переработки давальческого сырья для республики составили в 1998 г. 5,814 млн долларов, в 1999 г. — 7,978, в 2000 г. — 6,676 млн долларов, за первый квартал 2001 г. — 829 тыс. долларов. Располагая такими дополнительными валютными ресурсами, можно было бы вести речь об инвестировании новейших технологий возделывания, уборки льна, переработки льнотресты на льнозаводах, льноволокна на льнокомбинате, расширении ассортимента и повышении качества получаемой продукции на всех технологических стадиях от получения сырья до выпуска готовых изделий. Фактические объемы финансирования из бюджета республиканской комплексной программы «Лен» в 1998 г. составили 280 млн рублей, в 1999 г. — 530, в 2000 г. — 901 млн рублей. Это лишь небольшая доля восполнения тех потерь, которые несут сельские товаропроизводители и переработчики в результате несогласованных действий. Они не заинтересованы в конечных результатах друг друга и получении наилучшего общего результата.

Аналогичная ситуация сложилась в мясных, молочных, картофельных, овощных и других продуктовых подкомплексах. В результате проведенных исследований мы пришли к выводу о необходимости внедрения во всех без исключения продуктовых объединениях системы перекрестного взаимовыгодного владения акциями участников кооперативно-интеграционных структур. Например, коллективу Бобруйского мясокомбината целесообразно передать до 40 % акций поставщиков сырья района или сырьевой зоны. В свою очередь, не менее 40 % акций мясокомбината нужно передать поставщикам сырья, 50 % — трудовым коллективам, до 10 % акций производителей сырья и переработчиков — специалистам и управленцам районной, областной и республиканской вертикали, которые находятся на бюджетном финансировании государства и напрямую не связаны с конечными результатами работы субъектов хозяйствования, а значит, не всегда заинтересованы в повышении эффективности производства. Являясь же совладельцами собственности, они будут больше влиять на повышение эффективности работы участников кооперативных формирований в системе «производство сырья — сбыт продукции».

Поставщики сырья в целях повышения влияния на переработчиков принадлежащие им акции передадут в доверительное управление одному из авторитетных лидеров любого субъекта хозяйствования, который от их имени и в их интересах будет решать оперативные задачи и принимать соответствующие решения.

В целях повышения эффективности работы продуктовых кооперативно-интеграционных структур очень важно, чтобы совет, состоящий, как правило, из руководителей, устанавливал в зависимости от складывающейся экономической ситуации закупочные цены на поставляемое сырье, отпускные — на продукты переработки, розничные — в системе торговли. Причем они должны устанавливаться с учетом нормативных затрат, сложившегося уровня данных затрат в средних и передовых субъектах хозяйствования, интересов всех участников продуктовых объединений.

Исследования показывают, что многие комбикормовые предприятия недостающее количество зерна и другого сырья закупают в государствах ближнего зарубежья: России, Казахстане, Украине. Причем, как правило, каждое предприятие контракты на поставку сырья заключает самостоятельно, что приводит к существенному завышению стоимости комбикормов, усилению воздействия различного рода негативных факторов. Централизованная закупка крупными партиями оказала бы существенное влияние на снижение цен по всей технологической цепочке «сырье — комбикорма — продукция животноводства».

При формировании аграрных финансово-промышленных групп специалисты областных и районных комитетов по продовольственным ресурсам к предприятиям-интеграторам стремятся подключать, как правило, крупных поставщиков (комплексы) и отказываются от сотрудничества с более слабыми хозяйствами. Можно понять стремление переработчиков иметь отношения с крупными, экономически устойчи-

выми производителями сырья.

Вместе с тем, продуктовые объединения, аграрные финансово-промышленные группы и другие кооперативные структуры должны создаваться с целью повышения экономической эффективности деятельности средних и слабых субъектов хозяйствования, доведения ее до уровня передовиков не с помощью перераспределения ресурсов экономически устойчивых субъектов хозяйствования, а путем формирования условий для эффективной работы всем участникам объединений, т. е. наращивая объемы реализации мяса, молока, зерна, картофеля, овощей и т. д. К сожалению, как показывают исследования, многие специалисты и руководители не понимают истинных целей формирования продуктовых объединений и финансово-промыш-

ленных групп. Нужно организовать учебу специалистов и руководителей всех уровней, от колхозов и совхозов до работников министерств, объясняя им, что только путем объединения усилий производителей сырья, переработчиков, предприятий торговли, финансовых структур, заинтересованных в конечных результатах друг друга и общем максимальном конечном результате, можно улучшить положение в АПК.

Существенный показатель эффективности работы разноуровневых кооперативно-интеграционных структур — заинтересованное участие в их деятельности банков и перерабатывающих предприятий. Именно они, как показывают результаты исследований, меньше других заинтересованы в формировании системы кооперативно-интеграционных структур. И это закономерно. В настоящее время банки всех уровней больше ориентируются на практику добывания «коротких денег», чем на обеспечение роста конкурентоспособной отечественной продукции, стимулируют сферу обращения, совершенствуют технологии изъятия средств у товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования. Такая «деятельность» в сочетании с применением высоких процентных кредитных ставок подавляющему большинству из них обеспечивает неплохую жизнь.

С учетом накопленного опыта за время преобразований в агропромышленном и народнохозяйственном комплексах Беларуси и других государств СНГ можно сделать вывод о том, что в условиях инфляции банкам принадлежит главная роль. Поэтому совсем не случайно Ф. Рузвельт, вступивший в марте 1933 г. в должность президента США, реформы по выводу экономики из кризисного состояния начал с преобразований банковской системы. В Казахстане инфляционные процессы в настоящее время практически сведены к нулю. Национальная валюта (тенге) становится устойчивой по отношению к доллару. И это происходит несмотря на серьезное сокращение собственного промышленного и сельскохозяйственного производства. Кредиты в иностранной и национальной валюте выдаются, как правило, под 18 % годовых. Но при получении кредитов в национальной валюте она условно по действующему обменному курсу переводится в доллары или другую международную валюту. При возвращении кредита в национальной валюте она переводится в иностранную с уплатой 18 % годовых. Такой подход к выдаче кредитов не только способствует погашению инфляционных процессов, но и положительно влияет на активизацию отечественного производства.

Следует учитывать, что в 1971 г. после отказа США от обращения долларов в золото участники Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития приняли решение о придании доллару США статуса основного международного стандарта, выполняющего роль мировых денег. В настоящее время доллар США является твердой, свободно конвертируемой во всем мире валютой. С января 1991 г. он входит в мультивалютный международный стандарт и выполняет роль мировых денег. Поэтому, если своя национальная валюта неустойчива, следует во всех финансовых операциях ориентироваться на мировые деньги.

Банки на протяжении всей истории развития кооперативных отношений играли стимулирующую роль в становлении активной деятельности кооперативно-интеграционных формирований. Так, в 1895 г. в России был издан закон «О мелком кредите». Причем, уставы кредитных товариществ не требовали вступительного пая, что послужило положительным фактором быстрого увеличения их численности. В 1910 г. правительство передало кооперации золота на 20 млн рублей на пополнение основных капиталов первичных кооперативов и, кроме этого, ежегодно передавало кооперации 10 % прироста от вкладов государственных сберегательных касс. Серьезную роль в развитии кооперации сыграл Московский народный банк, который был образован в 1912 г. Он осуществлял выдачу кредитов, поставку через снабженческие кооперативы сельскохозяйственной техники, удобрений, семян и других средств, координировал работу местных кооперативных союзов. Банковский центр кооперации включал всю кооперацию в общую кредитно-финансовую систему России.

При дальнейшем неприятии банками кооперативно-интеграционных формирований участникам продуктовых объединений всех уровней, финансово-промышленных групп и других структур следует пойти на создание собственных кооперативных банков, кредитных товариществ, ссудосберегательных обществ, которые на первых порах могли бы функционировать на кредитах Национального банка Республики Беларусь, а затем с помощью своих собственных ресурсов.

Пассивность, а в ряде случаев и нежелание руководителей перерабатывающих предприятий стать головными предприятиями-интеграторами в продуктовых объединениях мотивируется рядом факторов. Во-первых, статус головного предприятия-интегратора районного продуктового объединения или объединения на уровне сырьевой зоны предполагает более высокую ответственность не только за собственные конечные результаты, но и за деятельность предприятий-поставщиков сырья. Во-вторых, нужно постоянно

координировать свои действия с действиями поставщиков и торговых предприятий, ориентировать всех участников на достижение максимально возможных в данной экономической ситуации конечных результатов. А к этому не все готовы. В-третьих, сокращение поставок сырья не оказывает заметного влияния на ухудшение благосостояния коллективов переработчиков.

На большинстве перерабатывающих предприятий сохранена прежняя численность персонала, более ускоренно, в сравнении с поставщиками сырья, растет заработная плата. На уменьшающиеся объемы производства относятся все расходы по содержанию персонала и амортизационные отчисления, что существенно увеличивает цены на продукты переработки. Ограничение уровня рентабельности дает возможность любые затраты относить на себестоимость и стоимость реализуемых продуктов переработки. Не способствуют мотивации кооперативных отношений и административно устанавливаемые сырьевые зоны. Сырьевые зоны стабильны и эффективны в случае, когда поставщики сырья и переработчики находятся в равных экономических условиях хозяйствования. При сохранении сложившейся экономической ситуации, когда в худшем положении оказываются поставщики сырья, административно устанавливаемые сырьевые зоны способствуют усилению монополизма переработчиков, ослаблению стимулов к расширению ассортимента продуктов переработки, внедрению новейших безотходных технологий и т. д.

Наоборот, отказ от сырьевых зон, самостоятельный поиск поставщиков сырья обусловят ликвидацию монополизма переработчиков, усиление конкуренции. В результате на каждом из предприятий переработки станут актуальными поиск путей снижения себестоимости и стоимости производимой продукции, внедрение передовых безотходных технологий производства, расширение ассортимента, оптимизация состава трудовых коллективов. Предприятия будут вынуждены повышать закупочные цены на сырье, одновременно снижая цены на продукты переработки, т. е. будет формироваться конкурентная среда, в которой выживет коллектив, оказывающий наибольшее положительное влияние на увеличение количества производимого сырья. Так и должно быть в нормально функционирующей рыночной экономике. В связи с большой недозагруженностью имеющихся мощностей перерабатывающей промышленности сырьем, комплексов всех видов кормами необходимо научно-экономическое обоснование перспективной схемы размещения и развития предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья, комплексов по производству мяса крупного рогатого скота, свинины, молока с учетом внутренних возможностей и потребностей, необходимости создания экспортного потенциала и государственных запасов продовольствия.

Для реализации предлагаемых мер должна быть создана соответствующая правовая база. Однако для достижения успеха на данном этапе достаточно принять соответствующие решения областными исполнительными комитетами.

3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК

3.1. Рекомендации по развитию кооперации между хозяйственными структурами разных форм собственности

В результате проводимой ныне аграрной реформы в Беларуси формируется многоукладная экономика, и обеспечение населения продовольствием в ближайшей и обозримой перспективе будет осуществляться хозяйственными структурами с различными формами собственности: колхозами и совхозами; субъектами, организуемыми на базе реформируемых коллективных форм; личными подсобными хозяйствами сельского населения; садово-огородными товариществами горожан; подсобными хозяйствами несельскохозяйственных предприятий (подхозами), крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и их ассоциациями; кооперативами, малыми частными предприятиями и, среди прочих, служебными наделами дорожников, лесников и т. д.

Таким образом, экономика должна развиваться на основе многообразия форм собственности и хозяйствования. На практике и в экономической литературе, несмотря на происходящие изменения, речь идет, главным образом, о сбалансированном развитии отраслей агропромышленного комплекса: производства, переработки, хранения, доведения продукции до потребителя. Разумеется, это сложная и важная проблема. Тем не менее, нельзя не учесть потребности рационального соотношения разных типов хозяйств, т. е. составных частей многоукладной экономики. Ныне в продовольственном балансе весьма значителен удельный вес ЛПХ, возрастают объемы продукции в подсобных хозяйствах несельскохозяйственных предприятий. Так, в 2000 г. на сельскохозяйственных предприятиях было произведено 1,182 млн т картофеля, а в личных подсобных хозяйствах населения — 7,467 млн т, или больше в 6,3 раза, овощей — в 4,2 раза, шерсти — в 11,2 раза. Реализация населением скота и птицы в убойной массе по отношению к объемам сельскохозяйственных предприятий составила 39,4 %, молока — 68,1, яиц — 59,7 %.

Зарождающееся фермерство пока не занимает подобающего места в продовольственном балансе. В 2000 г. фермерскими хозяйствами было реализовано мяса в убойной массе 1,4 тыс. т, молока — 6 тыс. т, яиц — 9,2 млн шт., что по отношению к объемам хозяйств всех категорий составляет 0,23; 0,13 и 0,28 %. В

расчете на одного жителя республики реализация мяса данной формой хозяйствования в убойной массе составила 0,14 кг, молока — 0,60 кг, яиц — 1,0 шт. Надеяться, что фермерские хозяйства в ближайшей и более отдаленной перспективе станут основными поставщиками сельскохозяйственной продукции, означало бы выдавать желаемое за действительное. Динамика производства сельскохозяйственной продукции по формам собственности в АПК Беларуси приводится в табл. 17.

Таблица 17. Динамика производства и реализации продукции растениеводства и животноводства на предприятиях различных форм собственности¹

Показатели	Виды продукции по отраслям					
	Растениеводство			Животноводство		
	зерновые и зернобобовые культуры	картофель	овощи	мясо скота и птицы в убойной массе	молоко	яйца
Хозяйства всех категорий						
Производство и реализация, тыс. т (млн шт.):						
в 1990 г.	7035	8590	749	1181	7457	3657
в 1996 г.	5792	10881	1204	623	4908	3403
в 1997 г.	6420	6942	1177	632	5133	3459
в 1998 г.	4831	7574	1201	673	5232	3481
в 1999 г.	3645	7491	1303	652	4741	3395
в 2000 г.	4856	8718	1379	598	4490	3288
Сельскохозяйственные предприятия						
Удельный вес, %:						
в 1990 г.	98,9	46,2	67,2	85,6	75,8	61,4
в 1996 г.	92,0	15,9	19,4	71,9	59,1	59,9
в 1997 г.	92,0	15,2	19,2	72,2	59,7	61,5
в 1998 г.	91,0	14,6	17,1	73,4	60,7	62,7
в 1999 г.	90,6	10,3	17,5	73,2	59,2	62,4
в 2000 г.	91,0	13,6	19,0	71,7	59,5	62,6
Хозяйства населения						
Удельный вес, %:						
в 1990 г.	1,1	53,8	32,8	14,4	24,2	38,6
в 1996 г.	7,0	83,7	80,0	27,8	40,7	39,8
в 1997 г.	7,0	84,3	80,0	27,5	40,1	38,1
в 1998 г.	7,2	84,9	81,9	26,3	39,2	37,0
в 1999 г.	8,4	89,1	80,9	26,5	40,6	37,3
в 2000 г.	8,0	85,6	78,7	28,1	40,4	37,1
Фермерские хозяйства						
Удельный вес, %:						
в 1990 г.	0,003	0,005	0,010	—	—	—
в 1996 г.	1,0	0,5	0,6	0,3	0,2	0,3
в 1997 г.	1,0	0,5	0,8	0,3	0,2	0,4
в 1998 г.	1,8	0,5	1,0	0,3	0,1	0,3
в 1999 г.	1,0	0,6	1,6	0,3	0,2	0,3
в 2000 г.	1,0	0,8	2,3	0,2	0,1	0,3

В настоящее время основными поставщиками сельскохозяйственной продукции являются колхозы, совхозы, а также организованные на их базе акционерные общества, товарищества, ассоциации, кооперативы и другие субъекты хозяйствования.

Вторым по значимости источником поступления сельскохозяйственного сырья выступают личные подсобные хозяйства сельского и городского населения. Как показывают наши исследования, кооперация и интеграция данных типов хозяйств обуславливают увеличение объемов сельскохозяйственной продукции, притом без больших капитальных вложений.

Поэтому необходимо способствовать рациональному взаимодействию между всеми хозяйственными структурами для достижения главной цели — увеличения производства сельскохозяйственной продукции

¹ Расчеты здесь и в дальнейшем выполнены автором на основе данных Министерства статистики и анализа Республики Беларусь.

и обеспечения ее своевременного поступления на продовольственный рынок.

Пока же в областях республики в настоящее время трудно найти субъекты хозяйствования, в которых структура посевных площадей была бы приведена в соответствие с потребностью в кормах для животных, содержащихся во всех хозяйственных структурах. В то же время решение только этой проблемы позволило бы в ближайшие 3–5 лет за счет ЛПХ населения сел, а также районных центров увеличить производство мяса и молока на 20–25 %.

Эффективность дальнейшего развития ЛПХ не может вызывать сомнения. Важнее определиться с тем, что необходимо сделать для их укрепления. Во-первых, следует заняться составлением проектов земельно-хозяйственного устройства сельских населенных пунктов с целью более полного и рационального использования земель внутри сел и возможного их расширения за счет рядом расположенных сельскохозяйственных угодий. Во-вторых, нужно восстановить пастбища рядом с селами, в свое время необоснованно распаханые, и передать эти площади для выпаса личного скота. В-третьих, необходимо стимулировать передачу в аренду участков, удобных для использования гражданами, в целях расширения ЛПХ, из спецфонда или из общественных земель сельскохозяйственных предприятий и объединений.

При этом структура сельскохозяйственных угодий и площадей должна быть приведена в соответствие с требованиями совокупного баланса кормов для животных, находящихся на фермах колхозов, совхозов и личных подворьях.

Заметим, что пересмотр ныне сложившейся структуры сельскохозяйственных угодий и посевных площадей стал актуальным и по другим важным причинам. Так, требуется несколько уменьшить производство товарного зерна и расширить посевные площади масличных, бобовых, кормовых и других культур для обеспечения потребностей в продуктах, которые завозятся из бывших союзных республик или дальнего зарубежья. Вызывает тревогу развитие эрозионных процессов, снижение плодородия почв, что определяет необходимость залужения, увеличения площадей лугов и лесов.

Вместе с тем, развитие ЛПХ в перспективе во многом будет зависеть не только от решения проблемы обеспечения кормами, но и от заинтересованности занятых в них работников, повышения престижности работы в данной форме хозяйствования.

Нельзя не видеть, что производственная база ЛПХ десятилетиями остается неизменной, а по многим параметрам даже ухудшается. К примеру, лошадь имеется далеко не в каждом подворье. Средства малой механизации появляются в ограниченном количестве и не повсеместно. К тому же они дороги и не всегда имеют хорошее качество.

Нужно значительно расширить производство, организовать прокат и кооперативное использование дефицитных технических средств, снабдить ЛПХ кормами, стройматериалами, инструментом и топливом, привести цены на материальные ресурсы в соответствие, по меньшей мере, с эффектом от их применения.

Следует учитывать, что жители села и райцентров занимаются, кроме животноводства, производством продукции растениеводства: картофеля, овощей, плодов, ягод. В данной сфере существует не меньше проблем, чем при производстве мяса и молока.

Во-первых, не все приусадебные участки расположены рядом с жильем, многие находятся вдали от него. Поэтому имеются трудности с приобретением районированного семенного и посадочного материала, вспашкой и обработкой участков, уходом за посевами, борьбой с болезнями и вредителями, уборкой выращенного урожая, его хранением.

Во-вторых, ускоренное уменьшение численности животных в коллективных формах хозяйствования может вызвать и сокращение объемов заготавливаемых кормов, что скажется на объемах их реализации населению. Людям, не работающим на сельскохозяйственной технике (пенсионерам, учителям, врачам), с заготовкой кормов не справиться. Поэтому при реформировании сельскохозяйственных предприятий важно повсеместно создавать кооперативы, в задачу которых входили бы не только заготовка кормов, их доставка, но и слежение за рациональным использованием пастбищ, сенокосов, посев многолетних и однолетних трав.

Одной из важнейших проблем остается своевременность расчетов за реализованную продукцию, особенно мясо и молоко. Данная проблема с переходом на рыночные отношения обостряется.

Эту ситуацию в полной мере использует посредник, который скупает продукцию, а затем дороже ее истинной стоимости реализует на рынках районных центров и городов, вывозит в сопредельные государства. От такой деятельности несут большие издержки непосредственные товаропроизводители и потребители.

При увеличивающейся в сельскохозяйственном производстве безработице, задержках с выплатой заработной платы, всеобщей дороговизне ведение личных подсобных хозяйств для многих семей становится главным, если не единственным источником средств.

Практический опыт, результаты наших исследований показывают, что интеграционные процессы между ЛПХ и коллективными формами хозяйствования приносят обоюдный экономический эффект, который может постоянно возрастать, если интеграционные процессы подкреплять инвестиционными вложениями (в улучшение плодородия земель, строительство и реконструкцию животноводческих помещений, обустройство подворий для содержания в ЛПХ животных, совершенствование технологий и т. д.).

Прогнозные объемы производства продукции растениеводства и животноводства в ЛПХ сельских жителей Бобруйского района приводятся в табл. 18.

Таблица 18. Производство сельскохозяйственной продукции в ЛПХ населения Бобруйского района¹

Продукция	Фактические данные			Прогнозные данные	
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2003 г.	2005 г.
Зерно, т	4583	4500	5954	6420	6560
Картофель, т	49673	40875	43534	46600	47160
Овощи, т	8896	6744	6854	8430	8700
Мясо в убойной массе, т	520	530	600	620	630
Молоко, т	15250	15140	15145	15160	15200
Яйца, тыс. шт.	12700	1300	15700	15750	15800

Из приведенных данных видно, что личные подсобные хозяйства населения в ближайшей перспективе в продовольственном балансе района будут занимать значительный удельный вес.

В вопросах стимулирования развития личных подсобных хозяйств в Беларуси имеется положительный опыт. В Любанском, Пинском, Бобруйском, Оршанском и целом ряде других районов оборудованы пункты приема молока и мяса. Крестьяне обеспечиваются дополнительными землями под приусадебные участки, удобрениями, посевным материалом. Хозяйства оказывают им необходимую помощь техникой для обработки посевов и уборки урожая, выделены пастбища. В Любанском районе создано государственное предприятие «Забота». Уже более 10 лет здесь оказывают широкий спектр доступных по ценам строительных, бытовых, ветеринарных, сельскохозяйственных, заготовительных и многих других услуг. При этом поставку необходимых материалов обеспечивает само предприятие.

Своевременным для развития крестьянских подворий стало постановление Совета Министров Республики Беларусь № 127 от 31 января 2000 г. «О мерах по увеличению производства и заготовок сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах граждан», определившее главную цель нынешней политики в этой области — выработать приемлемые взаимоотношения региональных и местных властей, с одной стороны, и индивидуальных производителей — с другой; повысить эффективность и отдачу личных подсобных хозяйств, обеспечив им мощную всестороннюю поддержку и добившись того, чтобы все, начиная от приемки сельскохозяйственной продукции и кончая расчетами с крестьянами, не только не создавало им лишних проблем, но и в достаточной степени стимулировало продажу произведенных продуктов государству. Пока же объемы мяса и молока, закупленных с начала 2000 г. в крестьянских домашних хозяйствах, хотя и выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 15 и 16 % соответственно, очень различаются в зависимости от областей и районов, что свидетельствует об отсутствии системности в работе. Не во всех хозяйствах проводится должная работа по поддержке ЛПХ, их интеграции с коллективными формами хозяйствования.

Вопрос о выделении всем желающим дополнительных земель в целом практически отработан. Статья 70 Кодекса о земле разрешает выделять гражданам земли площадью до 3 га.

В то же время серьезного улучшения требует ветеринарное обслуживание. В республике действует 207 ветлечебниц. Есть трудности и с ветеринарными специалистами. Село обеспечено ими на 66 %, а в таких областях, как Гомельская и Могилевская, — только на 40 %.

Заслуживает особого внимания инициатива Правления Белкоопсоюза о создании впервые в республике единого центра поддержки и развития личных подсобных хозяйств граждан — Общественного объединения индивидуальных сельскохозяйственных производителей. Оно, по замыслу организаторов, будет проводить круглогодичные постоянно действующие ярмарки, где любой желающий сможет приобрести молодняк скота, птицу, семена, удобрения, мини-тракторы, садовый инвентарь. Планируется также организовать пункты обмена, проката и ремонта сельскохозяйственной техники. А для начала уже создаются мини-фермы по выращиванию молодняка скота и птицы.

На территории Минской области насчитывается 431 тыс. личных подсобных хозяйств граждан, за которыми закреплено 230 тыс. га пахотных земель, что составляет 18 % от посевной площади, занимаемой всеми категориями сельскохозяйственных предприятий. У граждан имеется 12230 гектаров плодородных насаждений. На 1 января 2003 г. в данных хозяйствах насчитывалось 109,2 тыс. голов крупного рогатого скота (90 % от уровня предыдущего года), в том числе коров — 102,2 (89 %), свиней — 234,1 (90 %), лошадей — 18,9 тыс. голов (99 %).

За 2002 г. личными подсобными хозяйствами граждан произведено продукции на сумму 365,7 млрд рублей, или 41 % от выпуска во всех категориях хозяйств.

За 2002 г. ими выработано 91 % картофеля, 82 — овощей, 9,6 — зерна, 27 — мяса, 34 % молока от общего объема производства во всех категориях хозяйств. Из общего количества полученного личными подсобными хозяйствами мяса реализовано государству 10 %, а молока — 21 %.

Сельскими исполкомами и сельскохозяйственными организациями оказывается постоянная помощь гражданам в ведении личных подсобных хозяйств. В 2002 г. предоставлено услуг населению на сумму 5,8 млрд рублей. Осуществлена помощь в механизированной обработке пашни площадью 161,5 тыс. га, пере-

¹ Расчеты здесь и в дальнейшем выполнены автором на основе годовых отчетов Бобруйского района.

мещено в поля севооборота 25,9 тыс. га, расширены земельные угодья на площади 158 га. Для сенокосения выделено 41,9 тыс. га земель, для выпаса скота — 57,6 тыс. га сенокосов и пастбищ. Заготовлено для населения 76,8 тыс. т сена, 69,3 тыс. т соломы. Продано 3,9 тыс. т комбикормов, 70,2 тыс. т зерна.

Для сельских подворий реализовано 130,4 тыс. голов молодняка свиней, 841,5 — птицы, 2,2 тыс. голов лошадей. Оказана помощь в приобретении минеральных удобрений на сумму 45,3 млн рублей, семян овощных культур на сумму 55,9 млн рублей. Заключено 22426 договоров контрактации на закупку молодняка крупного рогатого скота, закуплено молодняка крупного рогатого скота 8923 головы.

С целью активизации работы по закупке продукции у населения в структуре комитета по сельскому хозяйству и продовольствию облисполкома создан отдел по развитию личных подсобных хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Значительный вклад в формирование продовольственного рынка и обеспечение продовольственной независимости вносят и ЛПХ городского населения, представленные, главным образом, садово-огородными и огородными участками. Если в 1990 г. в республике коллективным садоводством занималось 356,7 тыс. семей на площади 24,2 тыс. га, а владельцами огородов являлось 47,3 тыс. семей на площади 3,7 тыс. га, то в 2000 г. коллективным садоводством занималось 638,7 тыс. семей на площади 50,2 тыс. га, а огороды имели 288,6 тыс. семей на площади 29,5 тыс. га. Однако на пути развития этой формы хозяйствования также имеется много проблем.

Во-первых, выделяемые участки значительно удалены от мест проживания, отсутствует надежная система транспортного сообщения, растет стоимость проезда.

Во-вторых, выделенные земли не всегда по своему качеству пригодны для выращивания овощных культур, ягод, плодов, картофеля.

В-третьих, в условиях ускоренного роста цен на материально-технические ресурсы сооружение подводящих водо- и энергосистем, приобретение строительных материалов и многое другое для подавляющего числа горожан — не простая задача.

В-четвертых, имеются сложности с приобретением органических и минеральных удобрений, семенного и посадочного материала, средств химической и биологической защиты растений от вредителей и болезней, так как в последнее время цены на удобрения, семенной и посадочный материал резко возросли.

По указанным причинам посев, уход и уборка выращенного урожая, его доставка к местам хранения нередко превращаются в достаточно значительный комплекс проблем.

Для их решения необходимо возобновить работу первичных приемных пунктов по закупке излишков продукции, осуществлявших ранее свою деятельность по линии потребительской кооперации.

Требуется совершенствовать и учет продукции. Получить объективную картину о произведенной и заготавливаемой продукции в домашних хозяйствах селян и горожан при существующих методах учета невозможно. Простое наложение получаемых в коллективных формах хозяйствования объемов продукции с единицы земельной площади на такую же площадь в ЛПХ ведет, по данным наших исследований, к их существенному занижению. В итоге складывается недостоверная картина о среднестатистическом потреблении ряда продуктов питания и т. д.

В системе факторов, стимулирующих развитие личных подсобных хозяйств населения, серьезное место отводится налоговой системе.

Согласно нашим исследованиям, эффективная модель налогообложения личных подсобных хозяйств сельского и городского населения, выступающих важным источником формирования продовольственных ресурсов и фонда жизнеобеспечения селян и горожан, должна отвечать следующим требованиям:

- ♦ стимулировать мобилизацию резервов населения для улучшения продовольственного обеспечения и материального положения сельских и городских семей;

- ♦ способствовать преодолению резких различий в доходах от ЛПХ, связанных с их местоположением и природно-климатическими условиями;

- ♦ способствовать все большему вовлечению семей в развитие ЛПХ в сельской и городской местности;

- ♦ предусматривать защиту социально уязвимых слоев сельского и городского населения.

В целях все большего вовлечения молодых семей в развитие личных подсобных хозяйств в сельской и городской местностях, следовало бы освободить от уплаты земельного налога в течение первых 5 лет граждан, которые впервые начали заниматься личными подсобными хозяйствами. Нужно оказывать им всяческое содействие со стороны местных органов в обустройстве хозяйств, приобретении молодняка и земельных участков.

Исследование данной проблемы показывает, что до настоящего времени ученые-аграрники, практики, руководители всех уровней не перестают вести дискуссию о преимуществах одной формы собственности или хозяйствования перед другой. Если в дореформенный период предпочтение отдавалось колхозам, совхозам и другим государственным хозяйствам, то теперь положение изменилось: приоритет нередко отдается мелким, индивидуальным хозяйственным структурам, крестьянским и фермерским хозяйствам, личным подсобным хозяйствам сельского и городского населения. При этом упускается из виду или вовсе игнорируется основополагающее положение о том, что большинство указанных форм хозяйствования может успешно осуществлять свою производственную деятельность, опираясь на крупные хозяйственные структуры, организованные на базе реформированных колхозов и совхозов. В такой опоре одинаково нуждаются крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства сельского населения, т. е.

решение проблемы — в развитии интеграционных процессов между ними.

Интеграция ЛПХ с коллективными формами хозяйствования способствует увеличению товарности производства в колхозах, совхозах и других субъектах хозяйствования, созданию рабочих мест лицам, не занятым в общественном производстве, оказывает прямое воздействие на увеличение производства всех видов сельскохозяйственных культур. Кооперация между хозяйственными структурами разных форм собственности и хозяйствования является важным фактором повышения экономической эффективности и учитывается при определении прогнозных объемов производства основных видов продукции на сельскохозяйственных предприятиях Бобруйского района (табл. 19).

Главное — создать условия для равноправного развития всех субъектов хозяйствования на селе (коллективных форм, личных подсобных хозяйств населения, фермерских хозяйств), т. е. составных частей многоукладной экономики, развития кооперативно-интеграционных процессов между ними по различным направлениям.

Таблица 19. Производство основных видов продукции на сельскохозяйственных предприятиях Бобруйского района

Продукция	Фактические данные		Прогнозные данные			
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Зерно, т	32440	45239	49600	50789	51975	58253
Картофель, т	11560	15300	17345	18902	21380	23687
Льноволокно, т	188	204	200	207	215	220
Сахарная свекла, т	5676	5870	7625	6675	6825	6926
Овощи, т	3850	5054	5400	5428	5618	5695
Мясо в убойной массе, т	1517	1623	1847	1855	1917	1988
Молоко, т	23247	26006	27089	27856	28894	29805
Яйца, тыс. шт.	63500	64252	65200	65300	65500	66000

В качестве интеграционной модели разных форм собственности и хозяйствования определена экспериментальная база «Спартак», в границах которой рационально сочетают деятельность коллективная форма хозяйствования, личные подсобные хозяйства и три фермерских хозяйства. Здесь ЛПХ оказываются всевозможные услуги со стороны экспериментальной базы. С другой стороны, ЛПХ на договорной основе реализуют хозяйству молоко, мясо, молодняк крупного рогатого скота, коров.

Такая кооперация способствует эффективной работе всех субъектов хозяйствования. Средняя рентабельность производства, несмотря на неблагоприятные погодные условия последних трех лет, составила 10,4 % (табл. 20).

Устойчивость интеграционной модели можно определить по формуле

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5,$$

где X_1 — показатель эффективности оборотного капитала;

X_2 — показатель эффективности накопленного капитала;

X_3 — рентабельность производства;

X_4 — показатель задолженности;

X_5 — показатель эффективности используемых активов.

Если $Z > 3$, то интеграционная модель устойчивая, если $Z < 1,8$, — неустойчивая.

Из табл. 20 видно, что при рентабельности 10,4 % данная интеграционная модель не отличается большой устойчивостью ($Z > 2,5$), и лишь рентабельность производства в размере 30–35 % обеспечивает хорошую устойчивость интеграционной модели ($Z > 3$).

Таблица 20. Интеграционная модель субъектов хозяйствования за 1998–2000 гг.¹

Показатели	Экспериментальная база «Спартак»	Фермерские хозяйства	Личные подсобные хозяйства
Общая площадь сельскохозяйственных угодий, га	5187	485,5	—
В том числе:			
пашня	4548	326	—
сенокосы	86	128	—
пастбища	457	31,5	

Окончание табл. 20

¹ Приведены данные годовых отчетов хозяйства.

Показатели	Экспериментальная база «Спартак»	Фермерские хозяйства	Личные подсобные хозяйства
Посевная площадь всего, га	4565	122	629
Оказанные услуги ЛПХ:			
посев зерновых, га	216	—	—
уборка зерновых, га	216	—	—
продажа и вывоз навоза, т	50	—	—
продажа семян картофеля, т	10	—	—
продажа семян зерновых, т	40	—	—
Закупленная продукция у ЛПХ, т:			
молоко	454	—	—
мясо	8,4	—	—
молодняк крупного рогатого скота	283	—	—
коровы	20	—	—
Реализованная продукция государству по видам, т:			
зерно	1337	—	—
картофель	789	—	—
мясо	254	—	—
молоко	1797	—	—
Полученная прибыль, млн рублей	18,7	—	—
Рентабельность производства, %	10,4	—	—

Важным стимулом развития ЛПХ является сопоставление семейных планов, которые на уровне хозяйствования субъектов могут объединяться в общий сводный план развития ЛПХ и включаться в производственные планы коллективов, обоснованные с материальной, финансовой, экологической, трудовой и технической сторон.

В общем продовольственном балансе удельный вес сельскохозяйственных предприятий практически по всем видам производимого сельскохозяйственного сырья постоянно уменьшается. Так, удельный вес производства зерновых и зернобобовых культур снизился с 98,9 % в 1990 г. до 91 % в 2000 г., картофеля — с 46,2 до 13,6, овощей — с 67,2 до 19, мяса — с 85,6 до 71,7, молока — с 75,8 до 59,5 %. Соответственно увеличился удельный вес хозяйств населения в производстве зерна с 1,1 % в 1990 г. до 8,0 % в 2000 г., картофеля — с 53,8 до 85,6, овощей — с 32,8 до 78,7, мяса — с 14,4 до 28,1, молока — с 24,2 до 40,4 %.

Однако, несмотря на большой удельный вес личных подсобных хозяйств в общих объемах производимой продукции, труд владельцев ЛПХ (селян и горожан) остается обезличенным. Следовало бы принятием соответствующего правового акта приравнять труд в ЛПХ к труду в других хозяйственных структурах различных организационно-правовых форм и включать его в совокупный трудовой стаж при выходе на пенсию. Это повысило бы престижность труда в личном подсобном хозяйстве селян и горожан, способствовало бы увеличению объемов производства разнообразной сельскохозяйственной продукции, более эффективному использованию имеющегося производственного потенциала при минимальных инвестиционных вложениях, повышению товарности и конкурентоспособности продукции в коллективных формах хозяйствования.

Личное подсобное хозяйство следует рассматривать и как регулятор миграции сельского населения, один из существенных факторов закрепления на селе рабочей силы. Недооценка традиционных особенностей быта сельских тружеников, попытки превратить село в подобие города путем строительства агрогородов и жилых многоэтажных домов приводили к отрыву селян от земли, скота, техники, сельскохозяйственных угодий. Как протест против непродуманных кабинетных решений во многих усадебных центрах можно видеть пустующие или полужаселенные двухэтажные и пятиэтажные дома. Строительство жилья усадебного типа и необходимых объектов социально-культурного быта с учетом особенностей сельской жизни, улучшение дорог, создание необходимых условий для ведения ЛПХ во многом определяют трудообеспеченность и, следовательно, производственные возможности преобразуемых совхозов и колхозов.

В конечном счете, ЛПХ мало отличается от крестьянского хозяйства, представляя собой семейно-трудовое объединение, за которым земля закреплена в бессрочное владение и которое может свободно распоряжаться произведенной продукцией по своему усмотрению. Сложился качественно новый, интегрированный тип сельскохозяйственного производства в рамках существующих совхозов, колхозов и других организационно-правовых форм, возникших на их основе в процессе разгосударствления и приватизации. Развитие ЛПХ может являться для многих фермерских семей этапом перехода к независимым фермерским хозяйствам, по мере того как удельный вес доходов от ЛПХ в бюджете каждой семьи станет настолько высоким, что оно перестанет быть подсобным.

Наконец, необходимо совершенствовать заготовительную систему. Усиление внимания к ЛПХ со сто-

роны сельскохозяйственных предприятий возможно, однако при условии полного равноправия, сохранения партнерских отношений и предотвращения какого-либо противостояния между разными формами хозяйствования. Для этого, с одной стороны, в ныне действующих колхозах, на приватизированных сельскохозяйственных предприятиях и в объединениях должны быть внедрены новые экономические отношения, обеспечивающие необходимую мотивацию высокопроизводительного труда, путем преобразования их в ассоциации товаропроизводителей или иные структуры рыночного типа. С другой стороны, нужно создать новые кооперативы, объединяющие фермерские и личные подсобные хозяйства (для совместной обработки земли, строительства и ремонта зданий и сооружений, снабжения и сбыта продукции и пр.).

Личные подсобные хозяйства в наших специфических условиях — это не что иное, как прообраз американских семейных форм хозяйствования. Поэтому и категорию «личное подсобное хозяйство» требуется заменить на категорию «семейное фермерство».

По сведениям зарубежной печати, многие фермеры основную часть доходов получают от занятости вне сферы своих хозяйств. В Италии таких частных фермеров 87 %, в Австрии — 81, в Японии — 89, во Франции и США — 74 %. Поэтому вполне правомерно личное подсобное хозяйство сельского и городского населения в рыночных условиях рассматривать как семейную ферму, которая все теснее интегрируется с крупным коллективным хозяйством.

Именно в крупные коллективные фермерские хозяйства, базирующиеся на частно-долевой форме собственности, постепенно трансформируются нынешние совхозы, колхозы и другие государственные хозяйства.

Такой путь нам представляется вполне обоснованным и подтверждается целой системой факторов, главными из которых являются следующие: сложившийся тип расселения; общность производственной и социальной инфраструктур; общность и большие размеры землепользования хозяйств, создающие благоприятные условия для крупного высокомеханизированного сельскохозяйственного производства; сложившийся десятилетиями коллективный характер труда и адекватная ему психология людей, которую никакими законами в короткое время нельзя изменить.

Однако именно на постепенную переориентацию человека как главной производительной силы направляются усилия при внедрении любой системы хозяйствования и формы собственности. Чтобы достигнуть главную цель (остановить спад производства, стабилизировать продовольственный рынок), требуется вместо ускоренного реформирования сельскохозяйственных предприятий отработать соответствующий переходному этапу экономический механизм хозяйствования, который стимулировал бы высокопроизводительный труд во всех сферах сельскохозяйственного и агропромышленного производства. Накопленный практический опыт подтверждает, что смена формы собственности — не самоцель. Она сама по себе может и не дать желаемого результата. Должный эффект можно получить лишь при условии проведения реформирования собственности с одновременным преобразованием системы организационных, экономических, технических, технологических, социальных, психологических факторов в совокупности, способствующих эффективному ведению агропромышленного производства.

Для создания успешно функционирующего продовольственного рынка, наряду с внедрением новых экономических отношений в совхозах и колхозах, их поэтапным реформированием, образованием независимых крестьянских хозяйств, товариществ и кооперативов, необходимо всячески поддерживать развитие семейного фермерства в селах, районных центрах и даже городах и промышленных центрах.

Значительное увеличение количества и повышение эффективности функционирования крестьянских хозяйств, расширение объемов производства товарной продукции зависят от многих условий, и в первую очередь от развития социальной, производственной и рыночной инфраструктур. Необходимо совершенствовать законодательную базу и привести в соответствие с ней систему организационных, экономических, технологических, социальных и психологических факторов. Чудес, как известно, в экономике не бывает. Получить право хозяина и стать им — далеко не одно и то же.

Требуется определенный переходный период, в течение которого работники всех сфер АПК (производства, переработки, заготовки продукции, обслуживания) могли бы ощутить себя в роли свободных товаропроизводителей, почувствовать, что их уровень жизни целиком и полностью зависит от результатов труда. Там, где это хорошо усвоили, реформирование хозяйств начали не с раздела земли, материально-технических ресурсов, а с преобразования хозяйств в ассоциации (объединения) свободных товаропроизводителей, в которых всем формам собственности (хозяйствования) создаются равные условия для работы. Большое значение при этом приобретает синхронность в реформировании всех звеньев АПК, в том числе и предприятий по первичной обработке, переработке, транспортировке, хранению сельскохозяйственной продукции, а также организаций обслуживания (сервиса), снабжения и сбыта.

Личное подсобное хозяйство селян не может развиваться изолированно, обособленно, вне связи с общественным хозяйством, которое оказывает ему помощь автотранспортом, кормами, сельскохозяйственной техникой, строительными материалами и многим другим. Практика последнего времени показала, что ускоренное становление крестьянских (фермерских) хозяйств также в большинстве своем возможно только с опорой на сложившиеся формы хозяйствования, главным образом на крупные сельскохозяйственные предприятия, колхозы, совхозы или иные хозяйственные структуры, образовавшиеся в результате разгосударствления совхозов и преобразования колхозов. Изоляция и самоизоляция зарождающихся форм соб-

ственности от сложившихся сегодня не менее вредна, чем их противопоставление.

Необходимо также учитывать сложившийся опыт, традиции, местные особенности. Следует иметь в виду, что сложившиеся и зарождающиеся хозяйственные структуры преследуют одни и те же цели и выполняют одни и те же задачи.

Единой главной целью всех форм хозяйствования является ускоренное наращивание производства широкого ассортимента продовольствия и иной сельскохозяйственной продукции. Кроме того, все товаропроизводители (арендные предприятия, коллективы, кооперативы, крестьянские и фермерские хозяйства, ЛПХ, малые предприятия, акционерные общества и другие) хотя и являются самостоятельными землевладельцами или землепользователями, тем не менее, объединены общностью территорий, администрации и, что особенно важно, общей производственной и социальной инфраструктурой на различных уровнях: производственных подразделений (отделений), хозяйств, районов, области и т. д. Это касается дорог, лечебных учреждений, детсадов, материально-технического обеспечения, хранения, переработки и реализации продукции. Да и наивно полагать, что особенно в период становления крестьянские (фермерские) хозяйства, малые предприятия, кооперативы смогут при жесточайшем дефиците и разрушенных связях самостоятельно, без сильной поддержки, обеспечить себя кормами, семенами, строительными материалами, техникой, горючим, переработать и реализовать продукцию, решить вопросы здравоохранения, образования, бытового и культурного обслуживания и пр. Решение этих проблем сегодня не под силу даже экономически крепким, крупным хозяйствам, если они не действуют сообща. Мировой опыт свидетельствует о том, что вместе значительно легче выживать в условиях действия суровых законов рыночной экономики.

Задача состоит в том, чтобы не разрушать уже созданное (что в нашей истории уже было), а наоборот, на имеющемся немалом производственном потенциале, путем радикального изменения отношений форм собственности создать качественно новый тип рыночных формирований — объединения свободных товаропроизводителей, в которых на деле соблюдались бы принципы равноправного развития всех форм собственности в наиболее важных направлениях: обеспечения земель, материально-техническими ресурсами, строительными материалами; получения кредитов; реализации продукции и распоряжения ею по своему усмотрению и др.

В такие формирования должны хорошо вписываться элементы рыночной инфраструктуры, способствующие равноправному развитию всех форм собственности, быстрейшему переходу к рыночным отношениям.

Неотъемлемым звеном рыночной инфраструктуры является маркетинг. В сельском хозяйстве маркетинг — это целенаправленная деятельность, создающая коммерческую основу движения сельскохозяйственной продукции от товаропроизводителя к потребителю. Маркетинговую службу надлежит формировать на базе плановых отделов преобразуемых хозяйств. Она призвана изучать конъюнктуру рынка, соотношение спроса и предложения, обеспечить ориентацию производства на получение максимальной прибыли всеми товаропроизводителями всех форм собственности путем удовлетворения разнообразных нужд и запросов потребителей в товарах, работах, услугах. Она даст возможность всем товаропроизводителям согласованно и координированно осуществлять производство и сбыт наиболее выгодных сельскохозяйственных продуктов по складывающимся рыночным ценам и другие операции.

Организация указанных объединений (ассоциаций) предполагает создание также равных возможностей всем товаропроизводителям в вопросах материально-технического обеспечения. Для этой цели следует преобразовать инженерную службу хозяйств в лизинговую. В ее функции должно входить выполнение следующих основных задач:

- ♦ закупка по заявкам товаропроизводителей материально-технических средств;
- ♦ оказание услуг по монтажу, наладке, техническому обслуживанию машин и оборудования;
- ♦ закупка товаров длительного пользования с целью сдачи их в аренду товаропроизводителям;
- ♦ вовлечение в хозяйственный оборот временно неиспользованных машин, оборудования;
- ♦ содействие в организации рекламы и т. д.

Бухгалтерию в таких объединениях следует преобразовать во внутрихозяйственный банк или филиал ОАО «Агропромбанк», что позволит аккумулировать не только временно свободные денежные средства товаропроизводителей, но и находящиеся в сбербанках личные сбережения, развивать коммерческую деятельность по выдаче ссуд, предоставлению кредитов, созданию резервных фондов и фондов социальной защиты товаропроизводителей.

При этом коллективы товаропроизводителей могут обладать статусом юридического лица или иметь свои расчетные счета в банке. Таким коллективам или отдельным товаропроизводителям не потребуется расписывать в деталях нормативы отчислений в разные фонды, а также тратить время на составление нарядов и др. Товаропроизводитель в этом случае будет иметь один фонд отчислений в процентном выражении от прибыли, производственного потенциала или объема реализованной продукции. Это денежный взнос, предназначенный, главным образом, на развитие производственной и социальной инфраструктуры. Его размеры могут колебаться, но в любом случае он должен обеспечивать мотивацию к высокопроизводительному труду, максимальному получению прибыли при наименьших затратах и быть социально справедливым.

Разумеется, ни один товаропроизводитель не может считать себя свободным, если он не распоряжается результатами своего труда с наибольшей выгодой.

Грамотно и с высокой эффективностью вести производство должны помогать высококвалифицированные специалисты. Но нанимать их по контракту на работу, оплачивать труд и определять материальное вознаграждение должны непосредственно сами товаропроизводители, которые лучше других могут разобратся, от кого можно получить наибольшую отдачу.

Такой подход к организации сельскохозяйственного производства все поставит на свои места. Собственником станет тот, кто производит продукцию, а не тот, кто ее распределяет, порою, не прилагая ни интеллектуального, ни физического труда для получения продукта и осуществления процесса расширенного воспроизводства.

Высшим органом ассоциации должно быть общее собрание товаропроизводителей, которое должно собираться не реже двух-трех раз в год для решения оперативных и перспективных задач. Текущие задачи решает совет или комитет ассоциации, возглавляемый директором или президентом.

В зависимости от условий и особенностей хозяйств данная схема может меняться. Возможны любые варианты, позволяющие повысить эффективность использования производственного потенциала и создать качественно новый тип рыночных формирований, обуславливающие равноправное развитие всех форм собственности; постепенное трансформирование колхозов, совхозов и других государственных предприятий в ассоциации свободных товаропроизводителей; развитие крестьянских (фермерских) хозяйств на базе ЛПХ селян, не участвующих в данное время в деятельности общественных хозяйств; предпринимательскую (коммерческую) деятельность, агробизнес во всех без исключения формах собственности.

Из изложенного главным является следующий вывод: в системе факторов повышения эффективности сельскохозяйственного производства по различным направлениям и уровням основополагающим на данном этапе является развитие кооперативно-интеграционных процессов на селе, создание равноправных условий для всех субъектов хозяйствования: коллективных форм, ЛПХ, фермерских хозяйств и других, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции. Поэтому требуется быстрее принятие закона о кооперации и агропромышленной интеграции, который определил бы правовую основу для развития кооперативно-интеграционных процессов в их всевозможном проявлении в системе «производство — сбыт».

Ученые Белорусского института аграрной экономики под руководством академика В. Г. Гусакова и при его непосредственном участии предложили десять моделей реструктуризации сельскохозяйственных предприятий, способствующей сохранению крупнотоварных хозяйств как единых интегрированных технологических систем.

Согласно первой модели, каждое хозяйство обязано разработать программу структурных преобразований (реорганизации производства и управления, совершенствования организации труда, переспециализации предприятия, его технического и технологического переоснащения, санации экономики и финансов), а также бизнес-план преобразований, гарантирующий оздоровление экономики.

Вторая модель предусматривает создание в границах традиционного хозяйства небольших гибких самоуправляемых внутрихозяйственных подразделений (структур), способных работать на условиях самокупаемости.

Третья модель предполагает формирование в границах традиционных сельскохозяйственных предприятий обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью, других структур с правами юридического лица, предусматривая при этом сужение круга собственников.

На основании четвертой модели осуществляется кооперирование неплатежеспособного хозяйства с другими экономически крепкими сельскохозяйственными и несельскохозяйственными предприятиями.

Сущность пятой модели состоит в формировании на территории бесперспективного хозяйства крестьянских (фермерских) хозяйств с дальнейшим переобъединением их в кооператив (ассоциацию кооперативного типа).

По шестой модели производится передача несостоятельного хозяйства в аренду физическому или юридическому лицу с условием сохранения основного профиля агропродовольственной деятельности.

Исходя из седьмой модели, необходимо передать хронически убыточное предприятие физическому или юридическому лицу в собственность с условием выкупа им остаточной стоимости средств производства.

Восьмая модель предусматривает поглощение несостоятельного колхоза или совхоза экономически крепким сельскохозяйственным, промышленным, перерабатывающим или обслуживающим предприятием.

Девятая модель предполагает разделение оставшегося имущества между членами колхоза, рабочими совхоза с образованием в последующем кооперативного крестьянского хозяйства.

На основании десятой модели проводится процедура банкротства посредством судебного признания предприятия экономически несостоятельным.

В ходе реструктуризации исходя из конкретных условий могут применяться различные модели или их комбинации, а также новые формы, возникающие в ходе практической реализации поставленных задач.

Так, на 1 апреля 2003 г. в Минской области реорганизованы и преобразованы в новые организационные формы 129 сельскохозяйственных организаций. Одной из форм улучшения работы животноводческих

комплексов стала их кооперация с комбинатами хлебопродуктов. Так, колхоз «Чырвоны Кастрычнік» Крупского района и УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» создали ЗАО «Хотюхово». Уже за первый год его работы валовое производство свинины возросло на 283 т, расход кормов снизился с 19,7 до 5,6 ц кормовых единиц на 1 ц привеса.

Колхоз «Коммунар» Березинского района и УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» создали ЗАО «Кливица». В результате такой кооперации поголовье свиней возросло с 6,6 до 10,4 тыс. голов, валовой привес увеличился на 162 т, среднесуточный привес — с 323 до 510 г.

Аналогичное формирование создано с участием данного комбината хлебопродуктов и колхоза «Х съезд Советов» Червенского района.

Отрабатываются и другие формы реорганизации колхозов. Так, ОАО «Смолевичская райагропромтехника» взяло колхоз «Смолевичский» в аренду. На базе колхозов имени Гагарина и «Звезда» Смолевичского района, присоединенных к колхозу-агрофирме «Рассвет», созданы три фермерских хозяйства.

С целью исполнения Указа Президента Республики Беларусь № 40 от 27 января 2003 г. «О совершенствовании управления организациями агропромышленного комплекса» принято решение Минского областного исполнительного комитета № 121 от 24 февраля 2003 г. «О совершенствовании управления организациями агропромышленного комплекса».

Минское областное унитарное предприятие по материально-техническому снабжению агропромышленного комплекса «Минскоблагроснаб» реорганизовано путем присоединения к нему Минского областного унитарного предприятия по производственно-техническому обслуживанию агропромышленного комплекса «Минскоблагротехсервис» и переименовано в Минское областное унитарное предприятие «Минскоблагросервис».

Проводится акционирование УП «Минскоблагросервис» с присоединением к нему ОАО «Облсельхозхимия» и ОАО «Агропромэнерго». Проведение единой технической политики будет осуществляться через представителей государства в органах управления ОАО «Облсельхозхимия» и ОАО «Райсельхозэнерго».

Обслуживающие сельское хозяйство организации на районном уровне имеют разную организационно-правовую форму.

Из 22 предприятий «Райагропромтехника» 2 являются арендными предприятиями, 1 — областным унитарным предприятием (Минское областное унитарное предприятие), 1 — обществом с ограниченной ответственностью, 19 — открытыми акционерными обществами.

Из 22 предприятий «Райагропромснаб» 11 — областные унитарные предприятия, 9 — открытые акционерные общества и 2 — районные унитарные предприятия.

Из 24 предприятий «Райагропромэнерго» 7 — межхозяйственные предприятия, 7 — открытые акционерные общества, 4 — закрытые акционерные общества, 3 — общества с ограниченной ответственностью, 1 — районное унитарное предприятие.

Из 22 предприятий «Райсельхозхимия» 21 является открытым акционерным обществом и 1 — областным унитарным предприятием.

В результате преобразований в АПК Минской области численность предприятий «Агротехсервис» сокращается на 43 единицы, аппарат управления — на 607 человек (20 %), затраты на его содержание — на 5 млрд 855 млн рублей.

В соответствии с решением облисполкома № 644 от 25 сентября 2002 г. «О реорганизации ветеринарных учреждений и дополнительных мерах по улучшению племенной работы и воспроизводства стада» созданы Молодечненская и Слуцкая межрайонные ветеринарные лаборатории. Районные ветеринарные лаборатории реорганизованы путем присоединения их к районным ветеринарным станциям в виде отделов лабораторной диагностики.

В целях повышения эффективности государственного управления торговлей, производством, переработкой и реализацией мясомолочной продукции реорганизовано управление торговли Минского облисполкома и ликвидировано Минское областное унитарное предприятие «Мясомолоко». На их базе создано государственное учреждение по управлению торговлей, переработкой и реализацией продукции «Миноблторгпродпром», за которым закреплено 32 предприятия торговли и которому передано управление акциями, принадлежащими Минской области.

В целях стабилизации экономического положения молокоперерабатывающих предприятий и с учетом уровня загрузки производственных мощностей сокращается количество юридически самостоятельных молокоперерабатывающих предприятий до 13 за счет присоединения в качестве производственных участков ОАО «Несвижский гормолзавод» к ОАО «Клецкий молочный комбинат»; ОАО «Узденский молокозавод» к ОАО «Слуцкий сырокомбинат»; ОАО «Холопеничский молокозавод» и ОАО «Смолевичский молокозавод» к ОАО «Борисовский молочный комбинат». Для создания сырьевой зоны минским гормолзаводам ОАО «Столбовский молокозавод» присоединяется к ОАО «МЛИТЭПС»; ОАО «Червенский молокозавод» к ОАО «Минский гормолзавод № 2»; ОАО «Молочник» и ОАО «Пуховичский молокозавод» — к коммунальному унитарному предприятию «Минский гормолзавод № 3».

Производственное объединение «Минскоблплодоовощхоз» преобразовано в Минское областное унитарное предприятие «Минскоблплодоовощхоз» с предоставлением права формирования единой экономической, технической и технологической политики в производстве и переработке плодоовощной продук-

ции. Решением Минского областного исполнительного комитета № 296 от 18 мая 2002 г. предложено 32 предприятиям, включая и сельскохозяйственные организации, заключить договора о сотрудничестве с Минским областным унитарным предприятием «Минскоблплодоовощхоз». Борисовский, Солигорский, Жодинский, Слуцкий, Вилейский горплодоовощторги решением облисполкома № 95 от 13 мая 2002 г. переданы из городской (районной) собственности в собственность Минской области и присоединены к Минскому областному унитарному предприятию «Минскоблплодоовощхоз». Определены сырьевые зоны консервных заводов. Теперь овощи будут возделываться в 47 специализированных хозяйствах на площади 3500 га, картофель — в 160 хозяйствах на площади 11 тыс. га.

Минское государственное производственное объединение «Лен», государственное малое предприятие «Ленснаб» (г. Столбцы), Несвижская, Слуцкая и Борисовская государственные межрайонные льносемянстанции реорганизованы путем слияния в одно предприятие — Минское областное производственное унитарное предприятие «Лен» (УП «Лен»). На его базе будет создано открытое акционерное общество «Минскобллен» с передачей в управление акций льнозаводов. Возделыванием льна в 2003 г. будут заниматься 109 сельскохозяйственных организаций вместо 170 в 2002 г.

Аналогичные преобразования производятся и в других регионах Беларуси, т. е. ориентир взят на рациональное сочетание крупных, средних и мелких форм хозяйствования на земле.

О неправомерности ориентации преимущественно на мелкие формы хозяйствования свидетельствует и десятилетний опыт работы агропромышленного комплекса всех государств, возникших на постсоветском пространстве. Так, в Казахстане число сельскохозяйственных формирований всех форм хозяйствования на конец 1990 г. составляло 4918 единиц, а спустя 10 лет, на конец 2000 г., — уже 111899 единиц, но экономического чуда не произошло. При этом среднегодовая численность работников, занятых в сельском хозяйстве, сократилось с 1465,0 тыс. чел. в 1990 г. до 232,1 тыс. чел. в 2000 г., или в 6,3 раза, при практически сохранившейся численности сельского населения.

За анализируемый период численность крупного рогатого скота уменьшилась с 9,757 до 4,107 млн голов, свиней — с 3,224 до 1,076, овец и коз — с 35,661 до 9,981 голов, птицы — с 59,899 до 19,706 млн голов.

Производство мяса (в убойной массе) сократилось с 1,6 до 0,6 млн т, молока — с 5,6 до 3,7 млн т, яиц — с 4,2 до 1,7 млрд шт.

На сельскохозяйственных предприятиях уменьшение производства животноводческой продукции является более значительным. Так, производство мяса (в убойной массе) сократилось с 1,1 до 0,1 млн т, молока — с 3,1 до 0,2 млн т. Ощутимый вклад в экономику вносят личные подсобные хозяйства, а также крупные кооперативные предприятия, сочетающие в едином замкнутом технологическом цикле производство сырья, его частичную или полную переработку и выход на рынок с широким ассортиментом продуктов переработки растениеводства и животноводства.

Подводя итог изложенному, можно сделать вывод о том, что для развития кооперативных форм на уровне сельскохозяйственных предприятий должны создаваться агрофирмы, агрокомбинаты (с завершённым циклом производства), кооперативные организации всех видов, акционерные компании различных типов, ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств, потребительские кооперативы по различным направлениям деятельности с участием в них подсобных хозяйств населения.

Обоснуем рекомендации по формированию кооперативно-интеграционных структур на районном уровне.

3.2. Рекомендации по формированию кооперативно-интеграционных структур на уровне района

Согласно проведенным исследованиям, важным является вопрос отработки методических подходов к формированию кооперативно-интеграционных структур на уровне районов, сырьевых зон, группы хозяйств, комплексов и т. д. Не менее существенной является проблема разработки приемлемой методики, с помощью которой могли бы строить взаимоотношения участники кооперативно-интеграционных формирований. Такая методика позволяет всем участникам в одинаковой мере пользоваться результатами собственного труда. В настоящее время в технологической цепочке «производство сырья — его переработка — реализация» в худшем положении оказывается базовая отрасль — сельское хозяйство. Выход из создавшейся ситуации — в развитии кооперативно-интеграционных процессов, ориентации всех участников объединений на единый конечный результат.

Суть разработанной нами организационной модели состоит в следующем:

- ♦ предприятиями-интеграторами на районном и межрайонном уровнях должны стать комплексы по производству мяса свиней, крупного рогатого скота, птицы, а также молока; комбикормовые предприятия; мясокомбинаты; предприятия по переработке молока, овощей, сахарной свеклы, картофеля, льна и другие (в зависимости от наличия в районе);

- ♦ в целях обеспечения комплексов кормами собственного производства с выходом их на проектную мощность нужно выделить из состава хозяйств, расположенных на прилегающей территории, рациональ-

ные сырьевые зоны по производству фуража;

- ♦ необходимо провести переспециализацию хозяйств, входящих в сырьевые зоны, путем формирования структуры их посевных площадей с учетом возможности полной обеспеченности комплексов кормами;

- ♦ хозяйства, входящие в сырьевые зоны, должны поставлять сырье на комбикормовые предприятия, откуда оно в виде полноценных комбикормов поступает на комплексы;

- ♦ в целях обеспечения слаженной работы звеньев технологической цепочки «хозяйство — комбикормовый завод — комплекс» комбикормовые предприятия и комбикормовые цехи при крупных комплексах должны иметь статус закупочных организаций сырья для государственных ресурсов по линии госзаказа с соответствующими правами и обязанностями;

- ♦ для выхода на проектную мощность предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье, нужно выделить их рациональные сырьевые зоны из хозяйств одного, двух или более районов с расчетом объемов поставки сырья по годам;

- ♦ хозяйства и комплексы, поставщики определенного вида сырья и профильные перерабатывающие предприятия образуют районные и межрайонные продуктовые кооперативные объединения по принципу «производство сырья, его переработка и реализация» с ориентацией всех участников на единый конечный результат;

- ♦ для решения задач районного и межрайонного значения, которые не под силу продуктовым кооперативным объединениям, на базе всех райсельхозпродов республики необходимо создать аграрные финансово-промышленные группы (АФПГ), полноправными участниками которых будут районные отделения ОАО «Белагропромбанк» и другие коммерческие банки;

- ♦ в целях повышения эффективности создаваемых объединений следует отказаться от не оправдывающей себя практики ограничения рентабельности на перерабатывающих, обслуживающих и других предприятиях системы АПК, перейти на нормативный уровень определения затрат по всей технологической цепочке от производства сырья до реализации готовой продукции.

Головными предприятиями в разноуровневых кооперативно-интеграционных структурах могут выступать предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья (зерна, мяса, молока, сахара, картофеля, овощей, льна), т. е. комплексы по производству молока, мяса крупного рогатого скота, свиней, птицы, и другие крупные сельскохозяйственные экономически устойчивые субъекты хозяйствования, а также банки, торговые объединения, фирмы, машинно-технологические станции.

В основном, это должны быть предприятия, осуществляющие в технологической цепи «производство — сбыт» завершающую конечную стадию производства или сбыта продукции, способные координировать и ориентировать деятельность всех субъектов хозяйствования на максимальный конечный результат.

При выборе головного предприятия необходимо исходить из следующих основных факторов:

- ♦ места и роли предприятия в технологической цепи «производство — переработка — сбыт»;
- ♦ природных и экономических условий ведения производственной и сбытовой деятельности;
- ♦ возможностей увеличения объемов и повышения конкурентоспособности продукции;
- ♦ наличия условий для внедрения достижений НТП, высокоэффективных, ресурсосберегающих и безотходных технологий производства;

- ♦ финансового состояния (возможности влияния интеграторов на увеличение производства сырья в субъектах хозяйствования, входящих в сырьевую зону);

- ♦ обеспеченности высококвалифицированными кадрами;
- ♦ наличия и состояния производственной и социальной инфраструктур;
- ♦ местоположения предприятия-интегратора по отношению к поставщикам сырья;
- ♦ состояния транспортных средств и путей сообщения;
- ♦ перспектив развития (расширения или сужения производственной и сбытовой деятельности);
- ♦ занимаемого сегмента на внутреннем и внешнем рынке (возможностей расширения и других факторов в зависимости от складывающейся внутренней и внешней экономической ситуации).

Таким образом, процесс определения предприятия-интегратора предполагает следующее:

- ♦ изучение действующих возможностей многих предприятий-претендентов; сравнительную оценку результатов и выбор наиболее жизнеспособного, экономически состоятельного и конкурентного предприятия, имеющего устойчивые перспективы функционирования и развития;

- ♦ анализ производственных мощностей предприятия-интегратора;

- ♦ изучение сырьевой зоны и совокупности сельскохозяйственных предприятий — поставщиков сырья; рассмотрение их возможностей, расстояния транспортировки продукции, затрат на перевозку и хранение, средств переработки и т. д.;

- ♦ разработку бизнес-плана развития сырьевой зоны, производства и поставки конечной конкурентной продукции под потребительский спрос;

- ♦ оценку возможности формирования дополнительных доходов и прибылей, а в связи с этим и инвестиций на развитие всего кооперативно-интеграционного объединения;

- ♦ изучение и оценку возможностей экономии ресурсов, применения ресурсосберегающих технологий, интенсификации производства и повышения качества продукции;

- ♦ оптимизацию экономических взаимоотношений предприятия-интегратора с другими субъектами хо-

зяйствования — участниками объединения.

Рациональное определение предприятия-интегратора позволяет решить следующие основные задачи:

- ◆ оптимизировать сырьевую зону по числу предприятий-участников и объемам поставляемой продукции;
- ◆ снизить удельные затраты на производство конечной продукции посредством более жесткого контроля за затратами на всех стадиях продвижения сырья;
- ◆ обеспечить получение дополнительных доходов и прибылей от реализации качественного и конкурентного конечного продукта;
- ◆ увеличить выход конечной продукции с единицы исходного сырья за счет организации технологичного, ритмичного и безотходного производства;
- ◆ обеспечить ускоренное переоснащение производственных мощностей по всей технологической продуктовой цепи за счет формирования специальных фондов, концентрации средств и их направления на развитие приоритетных звеньев хозяйствования;
- ◆ ускорить переход на ресурсосберегающие технологии;
- ◆ обеспечить получение качественной и конкурентной продукции в соответствии с рыночным потребительским спросом;
- ◆ создать единые централизованные маркетинговые службы, отслеживающие конъюнктуру рынка и позволяющие определять выгодные каналы сбыта, а также прочно закрепиться на определенном сегменте рынка.

Цель формирования сырьевой зоны — стабильное и равномерное по времени производство необходимого вида сельскохозяйственного сырья (зерна, мяса, молока, сахара, картофеля, овощей, льна) для обеспечения эффективной работы перерабатывающих предприятий, комплексов по производству молока, мяса крупного рогатого скота, свиней, птицы.

При формировании сырьевых зон следует учитывать ряд факторов, основными из которых являются следующие:

- ◆ имеющиеся мощности перерабатывающих предприятий (комплексов), в том числе по видам продукции;
- ◆ рациональный уровень их использования применительно к данному региону;
- ◆ потребность и спрос на продукцию на внутреннем и внешнем рынках;
- ◆ природно-экономические условия производства сельскохозяйственного сырья;
- ◆ сложившаяся специализация близлежащих субъектов хозяйствования и возможности, при необходимости, их ускоренной переспециализации;
- ◆ возможность постепенного сужения границ сырьевой зоны с целью снижения транспортных издержек на перевозку сырья;
- ◆ возможные социально-экономические последствия изменения структуры сельскохозяйственного производства (влияние на занятость и доходы населения, его самообеспечение продовольствием, экологию и др.).

В зависимости от складывающейся экономической ситуации и конкретных условий хозяйствования могут учитываться и другие организационные, технические, технологические, социальные, экологические факторы эффективного функционирования разноуровневых кооперативно-интеграционных структур.

Важным при формировании оптимальных сырьевых зон является осуществление следующих мероприятий:

- ◆ оценка производственных возможностей сельскохозяйственных предприятий;
- ◆ сравнительный анализ производственных мощностей предприятий и результатов производства продукции, а также окупаемости ресурсов;
- ◆ экономический анализ затрат на производство продукции и ее транспортировку к месту переработки;
- ◆ формирование сырьевой зоны по ряду критериев эффективности производства и сбыта (продуктивность, удельные затраты, доходность и т. п.);
- ◆ определение предприятия-интегратора, способного объединить предприятия сырьевой зоны и переработать поставляемые ими объемы сельскохозяйственной продукции;
- ◆ установление эффективного механизма развития взаимоотношений между субъектами хозяйствования сырьевой зоны;
- ◆ определение целесообразных методов управления и самоуправления в сырьевой зоне;
- ◆ оценка приемлемых перспектив производственно-экономического развития сырьевой зоны.

Экономический механизм взаимоотношений между участниками кооперативно-интеграционных формирований любого уровня базируется на их заинтересованности в получении максимально возможных конечных результатов в зависимости от направления производственной деятельности.

Участники объединений не теряют юридической самостоятельности, отношения между собой и предприятиями-интеграторами строят на договорных условиях. В договорах определяются обязательства, касающиеся объемов и сроков поставок сырья, готовой продукции, услуг и других работ. Предусматривается взаимная ответственность сторон. Для координации деятельности участников избирается совет объединения из состава директоров и специалистов. Совет собирается по мере необходимости, но не реже одного

паза в квартал.

Возможно два варианта экономических взаимоотношений.

Согласно первому варианту, вначале для каждого предприятия (поставщика сельскохозяйственного сырья, предприятия-интегратора, торгового предприятия) определяются согласованные и одобренные советом директоров данного объединения минимально приемлемые сбытовые цены на поставляемое сырье, передаваемое в торговую сеть или на последующие стадии технологического процесса, а также реализуемое через предприятия фирменной торговли, каналы внутреннего и внешнего рынков, по бартеру и т. д.

Минимальные цены формируются в соответствии со следующими условиями:

- ♦ размер должен быть не ниже закупочных цен, принятых на данный период времени;
- ♦ цены должны обеспечивать минимальную рентабельность каждому участнику объединения в пределах 5–10 % и определяться с учетом величины нормативных затрат на производство сырья, его переработку, реализацию готовой продукции;
- ♦ при их определении должны учитываться складывающиеся на данный период времени спрос и предложение.

В каждом конкретном случае в зависимости от внутренней и внешней экономической ситуации предложение отдается тому или иному условию ценообразования или их комбинации.

После реализации конечной продукции определяется окончательный размер дополнительно получаемого дохода каждым участником объединения по установленным советом директоров пропорциям. Часть средств может направляться на модернизацию производства в интересах всех участников, поддержку отдельных участников, создание резервных запасов и на другие цели.

В соответствии со вторым вариантом, все участники объединения функционируют как единая система, и доход каждого из них формируется по мере реализации общего конечного продукта, без использования промежуточных минимально приемлемых цен. Распределение полученного дохода после уплаты единого консолидированного налога от стоимости реализованной продукции происходит по установленным советом директоров пропорциям между участниками (например, по удельному весу данного предприятия в общих объемах поставляемой или реализуемой продукции).

В зависимости от складывающейся внутренней и внешней экономической ситуации совет директоров вправе принять любой вариант определения цен и экономических взаимоотношений.

Задачи районного уровня решаются аграрно-финансовыми промышленными группами. Аграрно-финансовая промышленная группа (АФПГ) — форма экономической интеграции юридически самостоятельных субъектов для реализации производственных, инвестиционных или иных проектов (программ), способствующих повышению конкурентоспособности и увеличению объемов производства, расширению рынков сбыта реализуемых товаров и услуг, созданию новых рабочих мест, совместному решению ряда других задач. В их состав могут также входить крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства сельского населения в виде потребительских кооперативов, товариществ, сформированных по территориальному признаку, коммерческие и другие субъекты хозяйствования.

В Российской Федерации функционируют подобные формирования в Пензенской, Воронежской, Орловской и других областях. В Алтайском крае создана АФПГ «Золотое зерно Алтая». В ее состав входит 58 предприятий, к которым относятся сельскохозяйственные товаропроизводители, крупные перерабатывающие предприятия, хлебокомбинаты, макаронная и кондитерские фабрики, оптовые предприятия по закупкам и реализации сельскохозяйственной продукции.

В Бобруйском районе Могилевской области нами проведено научно-экономическое обоснование с целью создания на базе сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих, торговых предприятий, Заречного отделения ОАО «Белагропромбанк» Бобруйской аграрной финансово-промышленной группы. Подготовлен необходимый пакет учредительных документов, включающий договор учредителей о целесообразности создания Бобруйской АФПГ, устав, заявку предприятий (организаций) на участие в АФПГ, выданное свидетельство и сведения о внесении АФПГ в Реестр финансово-промышленных групп Республики Беларусь.

В состав участников Бобруйской АФПГ может войти 21 сельскохозяйственное предприятие района, в том числе 13 колхозов, 7 совхозов, 1 птицефабрика, все фермерские хозяйства, а также личные подсобные хозяйства населения. Последние могут войти в состав АФПГ как самостоятельно, так и в виде кооперативов (товариществ), сформированных по территориальному признаку (населенным пунктам). Сюда же входят коммерческие структуры, банки, страховые компании, другие организации, имеющие отношение к работе агропромышленного комплекса.

Из предприятий перерабатывающей промышленности в состав АФПГ целесообразно включить ОАО «Бобруйский мясокомбинат», ОАО «Бобруйский молочный комбинат», ОАО «Бобруйский овощеконсервный завод», ОАО «Бобруйский комбинат хлебопродуктов», Бобруйский пивоваренный завод.

Модель организационно-производственной структуры Бобруйской АФПГ представлена на рис. 1.

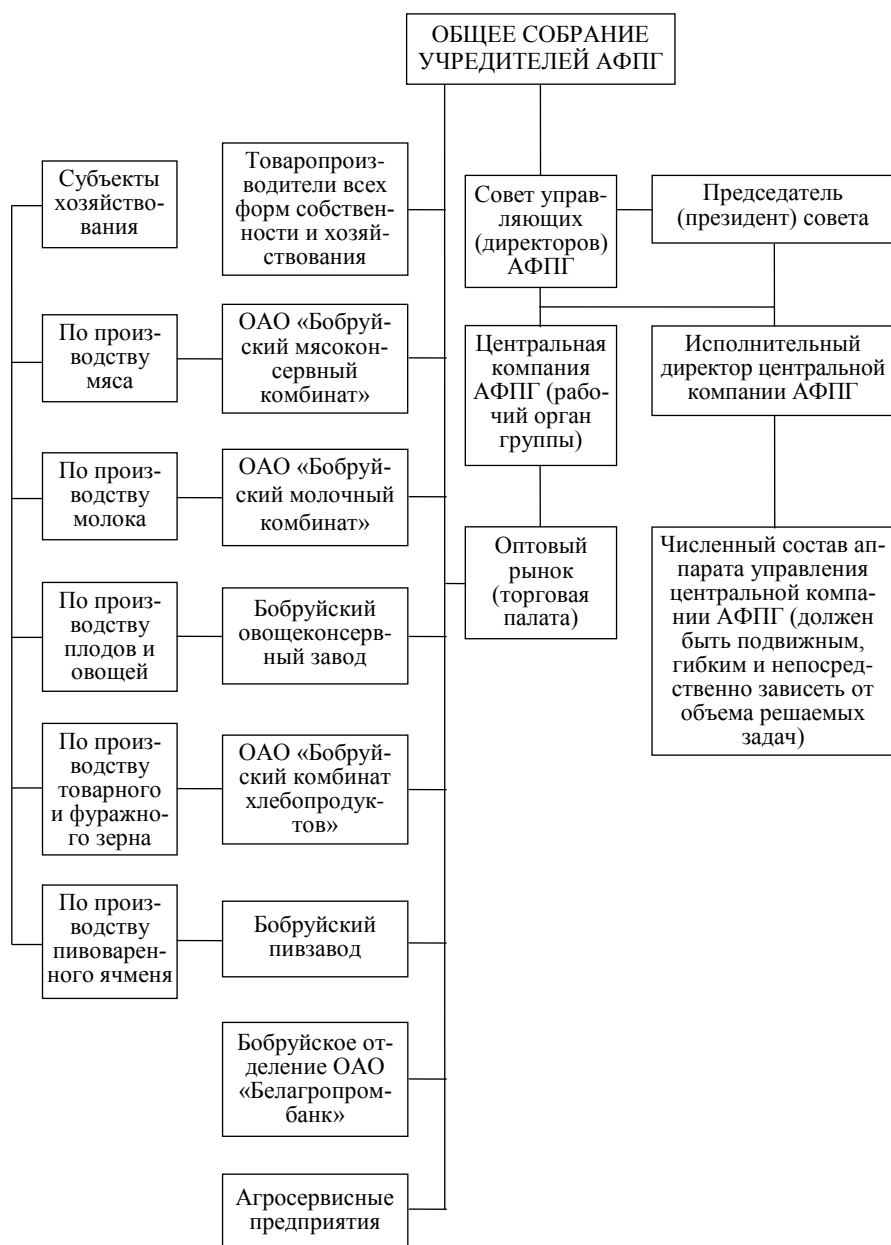


Рис. 1. Модель организационно-производственной структуры Бобруйской АФПГ

Неотъемлемое звено предлагаемой интегрированной структуры — Заречное отделение ОАО «Белагропромбанк», которое в ближайшие 2–3 года должно трансформироваться в кооперативную финансовую структуру АФПГ, работающую в интересах ее участников. АФПГ призвана решать следующие основные задачи:

- ♦ внедрение районированных высокоурожайных сортов зерновых и кормовых культур; воспроизводство высокопродуктивных пород животных; применение прогрессивных технологий в сельскохозяйственном производстве, переработке сырья, торговле; использование передовых форм организации производства и оплаты труда с целью увеличения объемов конкурентоспособной продукции;
- ♦ разработка и внедрение эффективных программ системы материально-технического снабжения, реализации продукции;
- ♦ решение проблемы максимальной занятости населения, подготовка квалифицированных кадров;
- ♦ осуществление жилищно-бытовых и природоохранных мероприятий.

Большая численность участников определяет потребность в постоянно действующем координирующем органе АФПГ. Как правило, в подобных структурах управление АФПГ осуществляет центральная компания. Применительно к условиям Бобруйского района в центральную компанию АФПГ целесообразно трансформировать районное управление сельского хозяйства и продовольствия. Перечень функций управления определяют непосредственно учредители аграрной финансово-промышленной группы.

В целях оперативного решения наиболее важных тактических и стратегических вопросов собрание избирает совет директоров из числа учредителей сроком на два года. Заседания совета проводятся не реже одного раза в месяц.

К числу наиболее важных нужно отнести следующие функции совета директоров:

- ♦ принятие решений по вопросам производственного и социально-экономического развития района;
- ♦ принятие и использование нормативных документов, регулирующих отношения между предприятиями АФПП;
- ♦ определение финансовой политики и принятие решений, касающихся получения и выдачи ссуд, займов, кредитов, гарантий;
- ♦ принятие решений об осуществлении капиталовложений в производство сельскохозяйственного сырья, переработку, реализацию;
- ♦ установление договорных цен для внутренних взаиморасчетов, цен реализации, пропорций распределения полученного дохода.

Текущие функции управления АФПП реализуются через центральную компанию. Функции центральной компании, как и любой другой структуры управления, базируются на учете ряда общих методологических положений. Применительно к аграрному сектору экономики можно выделить следующие функции:

- ♦ обязательный учет природных и экономических факторов в агропромышленном производстве;
- ♦ обеспечение равноправного развития всех форм собственности и хозяйствования, формирование многоукладной экономики;
- ♦ содействие в рациональном использовании имеющегося производственного потенциала в целях расширения ассортимента сельскохозяйственной продукции;
- ♦ помощь всем формам хозяйствования во внедрении в производство достижений научно-технического прогресса;
- ♦ содействие развитию кооперативно-интеграционных процессов между производством сельскохозяйственного сырья, переработкой и реализацией продукции, а также между хозяйственными структурами различных форм собственности и хозяйствования;
- ♦ выявление рациональных рынков сбыта продукции и приобретения материально-технических ресурсов;
- ♦ координация усилий товаропроизводителей независимо от формы собственности и хозяйствования; инвестирование приоритетных проектов, реализация которых обеспечит развитие производительных сил хозяйствующих субъектов района и области;
- ♦ содействие разработке и внедрению в производство экономического механизма хозяйствования, обеспечивающего уровень расширенного воспроизводства всем формам собственности и хозяйствования при выходе на среднеобластные или среднерегиональные показатели.

На областном (региональном) уровне целесообразно формировать специализированные и многоотраслевые продуктовые кооперативные структуры (холдинги, объединения, ассоциации, кредитные товарищества, оптовые рынки, союзы, корпорации), включающие профильные нижестоящие производственно-сбытовые формирования, крупные животноводческие комплексы и перерабатывающие предприятия. Они обеспечивают ускоренное продвижение продукции от получения исходного сырья до сбыта конкурентоспособной продукции без посреднических звеньев.

Рассмотрим формирование кооперативно-интеграционных структур на областном уровне на примере зернопродуктового подкомплекса Гродненской области.

3.3. Методика создания областного производственно-финансового холдинга в зернопродуктовом подкомплексе

Основные организационно-экономические и правовые положения о холдингах сформулированы в постановлении Совета Министров Республики Беларусь «О холдингах, создаваемых в процессе приватизации» № 250 от 20 апреля 1993 г. (с учетом изменений и дополнений, внесенных постановлениями Кабинета Министров Республики Беларусь № 736 от 20 ноября 1996 г. и Совета Министров Республики Беларусь № 385 от 22 марта 1999 г.).

Ввиду того, что холдинги в Беларуси, как правило, создаются в форме открытого акционерного общества (ОАО), их деятельность регулируется также законами и постановлениями, принятыми относительно АО. Это, прежде всего, Закон Республики Беларусь от 9 декабря 1992 г. «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью»; Закон Республики Беларусь от 1 марта 1993 г. «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»; Порядок рассмотрения и согласования проектов создания холдинговых компаний и инвестиционных фондов, утвержденный приказом Государственного комитета Республики Беларусь по антимонопольной политике № 17 от 19 марта 1993 г.; постановление Кабинета Министров Республики Беларусь № 310 от 6 мая 1996 г. «О порядке создания открытых акционерных обществ в процессе приватизации государственной собственности».

Указанные правовые акты полностью согласуются с Гражданским кодексом Республики Беларусь (ст. 46, п. 4), в котором указано следующее: «Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов. В соответствии с законодательными актами

юридические лица Республики Беларусь могут создавать объединения, в том числе с участием иностранных юридических лиц, в форме финансово-промышленных и иных хозяйственных групп в порядке и на условиях, определяемых законодательством о таких группах».

Согласно данным правовым документам, под холдингом понимается юридическое лицо любой организационно-правовой формы, в состав имущества которого входят и (или) в управлении которого находятся доли (акции) в имуществе иных юридических лиц, обеспечивающие ему право принятия или отклонения решений, принимаемых их высшими органами управления.

В зависимости от вида деятельности и выполняемых функций различают следующие типы холдингов: производственный, финансовый, смешанный (производственно-финансовый).

Холдинг, осуществляющий, кроме функций держателя акций, хозяйственную деятельность, является производственным холдингом. Холдинг, более 50 % имущества которого составляют доли в имуществе иных субъектов хозяйствования, является финансовым холдингом. Холдинг, более 50 % имущества которого составляют доли (акции) в имуществе иных субъектов хозяйствования и осуществляющий, кроме функций держателя акций, хозяйственную деятельность, является смешанным (производственно-финансовым) холдингом.

Создание холдинга (далее — холдинговая компания) в процессе разгосударствления и приватизации рекомендуем осуществлять следующими путями:

- ♦ реорганизации предприятия с выделением из него структурных подразделений в качестве юридически самостоятельных субъектов хозяйствования;
- ♦ образования специального юридического лица с передачей ему долей, принадлежащих государству, в имуществе юридических лиц.

Структура холдинговой компании включает следующее:

- ♦ основное (головное, материнское) общество, которое формирует цели развития холдинга, вырабатывает стратегию, координирует и обеспечивает коммуникационные связи между субъектами холдинговой системы, ведет инновационную деятельность, осуществляет единое финансовое руководство в целях оптимального распределения и использования ресурсов и привлечения капитала;
- ♦ дочерние общества (как правило, АО), занятые непосредственно производственно-коммерческой деятельностью;
- ♦ инфраструктуру холдинговой компании (банки; финансовые, инвестиционные, страховые и аудиторские компании; техноцентры; центры экономических исследований; учебные центры и др.).

Теоретический и практический интерес представляет проблема выбора (для конкретных условий) оптимальных организационно-правовых форм холдинговых компаний. Исследование организационно-экономической сущности холдинговой компании позволяет их классифицировать по формам собственности, характеру деятельности, формам финансовых связей, отраслевому и территориально-национальному признакам.

По формам собственности выделяются следующие холдинги:

- ♦ холдинги акционерной формы собственности, созданные на базе АО и действующие по правилам рынка при косвенном регулировании экономических отношений со стороны государства;
- ♦ холдинги акционерной и частной форм собственности, функционирующие как холдинги предыдущего типа;
- ♦ холдинги государственной, акционерной и частной форм собственности, обеспечивающие выполнение разнообразных задач, которые ставятся государством перед субъектами хозяйствования, входящими в холдинговую компанию.

Государственные холдинги, предотвращая отрицательные последствия децентрализации в управлении, смогут, с одной стороны, способствовать развитию экономики в соответствии с поставленными государством задачами и целями, а с другой — поддерживать развитие конкуренции на основе многообразия форм собственности, поскольку предполагается вхождение в холдинговую компанию не только чисто государственных структур, но и смешанных частично-государственных форм, при которых государство участвует в акционерном капитале частных фирм и таким образом осуществляет управление холдингом.

По функциям и характеру деятельности холдинговые компании подразделяются на следующие группы:

- ♦ Чистые холдинги — холдинговые компании, владеющие контрольными пакетами акций и не имеющие другого вида основной деятельности, кроме финансового контроля и управления дочерними предприятиями, как правило, акционерными обществами. К этому типу холдинговых компаний можно отнести финансовый холдинг, в имуществе которого доля иных субъектов хозяйствования составляет 50 % плюс одна акция. Финансовый холдинг осуществляет исключительно инвестиционную деятельность путем передачи имущества (собственных и заемных денежных средств, ценных бумаг, оборудования, технологий) в уставный фонд субъектов хозяйствования. Финансовому холдингу запрещается заниматься сбытом продукции контролируемых субъектов хозяйствования, а также регулировать цены на эту продукцию.

♦ Смешанные холдинги — холдинговые компании, выполняющие функции финансового контроля, а также занимающиеся инвестиционной деятельностью, управлением и предпринимательской деятельностью. Это одна из форм организации финансового капитала, которая объединяет под своим контролем банки, промышленные, сельскохозяйственные и торговые предприятия, инвестиционные страховые и прочие общества.

- ♦ Промежуточные холдинги (субхолдинги) — отдельные общества, которые являются держателями

контрольного пакета акций отдельной группы предприятий чистого или смешанного холдинга, осуществляющие общее финансовое руководство и выполняющие специфические задачи (патентная, лицензионная, инвестиционная деятельность).

Холдинговые компании могут иметь следующие формы финансовых связей между фирмами:

- ♦ Финансовые связи между материнским и дочерними обществами носят односторонний характер (по типу «сверху» или «снизу»). Между дочерними фирмами финансовые связи отсутствуют.
- ♦ Финансовые связи между материнской фирмой и дочерними обществами носят односторонний характер. Однако при этом существуют финансовые связи между дочерними обществами.
- ♦ Между материнским и дочерними, а также между всеми дочерними обществами имеются многосторонние связи.

По отраслевому принципу холдинговые компании классифицируются на отраслевые и многоотраслевые.

Принципиальное значение имеет вопрос о разграничении функций между головной компанией и дочерними обществами. В ведении головной холдинговой компании, как правило, должны находиться вопросы выработки стратегии, формулировки целей развития; осуществления координационных и коммуникационных связей между субъектами холдинга; выработки и реализации общей финансовой, технической и инвестиционной политики; решения общих социальных задач; единого финансового руководства в целях оптимального распределения и использования ресурсов и привлечения капитала; аудиторской деятельности; управления материальными, финансовыми и людскими ресурсами; подбора и утверждения высшего управленческого персонала.

Холдинги, обладая, согласно уставу, хозяйственной самостоятельностью в принятии решений, определении форм и методов управления, оплате труда работников, могут от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и неимущественные права, разрабатывать стратегические вопросы деятельности компаний. Поэтому их роль в развитии рыночных отношений достаточно высока. Доходы холдинговой компании могут быть получены за счет дивидендов на акции и процентов по иным ценным бумагам, находящимся в их портфеле, а также за счет предпринимательской деятельности и той части прибыли дочернего общества, которая перечисляется на счет холдинговой компании в соответствии со специально заключенным соглашением.

Принципиальным вопросом управления холдинговой компанией является также определение величины контрольного пакета акций. Размер такого пакета, в классическом понимании, состоящего из 50 % акций плюс одна акция, в современных условиях изменился. Хорошо известно, что в странах, имеющих развитые формы акционерного капитала, контрольный пакет акций значительно уменьшается. Очевидно, что данная тенденция будет проявляться и в Беларуси, хотя на начальном этапе холдинговой компании потребуется получение от дочерних обществ контрольного пакета акций в его классическом варианте. Возможно также взаимное холдинговое владение акциями между различными компаниями. Фактически каждая компания, владеющая контрольным пакетом акций другой компании, осуществляет по отношению к ней функции холдинга.

Следовательно, суть холдинга сводится к владению материнской компанией контрольными пакетами акций дочерних обществ. Под контрольным пакетом акций понимается любая форма участия в капитале, которая обеспечивает безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании участников и в органах управления. Если у головной компании не набирается контрольного пакета акций, то она может, обладая правом «вето», баллотировать принятие каких-то решений по совместной деятельности. Право «вето» реализуется через владение «золотой акцией».

Объединение партнеров в холдинге определяется как целенаправленная совместная деятельность в части формирования единого инвестиционного фонда на техническое перевооружение и развитие производства, страхового или резервного фонда на случай непредвиденных обстоятельств, единого валютного фонда для осуществления внешнеэкономических расчетов, фонда финансирования маркетинговой деятельности (закупочной, сбытовой, рекламной), фонда подготовки и переподготовки кадров.

Сформулируем цели создания холдинговой компании:

- ♦ проведение структурных преобразований и успешное управление разными формами собственности;
- ♦ объединение капиталов с целью совместного решения ряда перспективных задач;
- ♦ проведение согласованной инвестиционной, маркетинговой и кредитной политики;
- ♦ укрепление позиций за счет снижения издержек на разных стадиях в цепочке «производство — сбыт продукции»;
- ♦ наиболее полное удовлетворение потребностей участников холдинга в эффективном техническом, материальном обеспечении и обслуживании.

Финансы холдинговых компаний и дочерних обществ являются раздельными и общими одновременно. Статус юридического лица, наличие собственного баланса и банковского счета создают для каждого предприятия возможности самостоятельного хозяйствования, усиливают ответственность за результаты собственной деятельности. Все это, а также контроль управления за работой дочерних обществ ограничивают возможности намеренного банкротства и паразитирования каждого отдельного предприятия за счет других.

Участие государственных предприятий в создании холдинговой компании может регулироваться путем передачи имущества в доверительное управление холдингу на основе договора доверительного управле-

ния имуществом.

Для создания холдинговой компании на основе государственной республиканской собственности рекомендуется обратиться в Министерство экономики Республики Беларусь (рис. 2).



Рис. 2. Последовательность создания холдинговой компании на базе акционерных обществ с акциями в уставном фонде, принадлежащими государству, на примере предприятия-интегратора ОАО «Гроднохлебопродукт» (первый этап)

Предложение должно содержать следующую информацию:

- ♦ обоснование необходимости создания холдинговой компании, цели и задачи ее деятельности;
- ♦ перечень предприятий, организаций, учреждений, АО для включения в создаваемую холдинговую компанию;
- ♦ сведения о доле продуктов (услуг), производимых указанными структурами на республиканском и местных уровнях;
- ♦ проект учредительных документов холдинговой компании, устанавливающих полномочия ее органов управления, механизм взаимодействия компании с дочерними предприятиями (обществами).

После принятия решения о создании холдинговой компании подготавливается план (программа) приватизации имущества участников, предполагаемых для включения в состав компании, в соответствии с действующим законодательством (рис. 3).

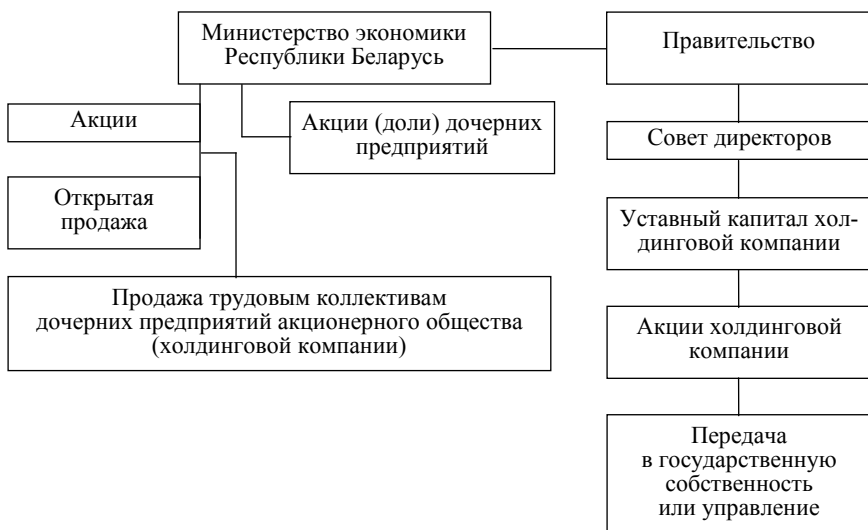


Рис. 3. Последовательность создания холдинговой компании на основе государственной республиканской собственности (второй этап)

План (программа) приватизации предоставляется в Министерство экономики Республики Беларусь, которое рассматривает его совместно с учредительными документами, утверждает и направляет на регистрацию в установленном порядке. Министерство экономики Республики Беларусь является учредителем холдинговой компании и принимает решение о распределении пакетов акций. Для предприятий и учреждений, которые на момент создания холдинговой компании преобразованы в АО, решается вопрос о передаче государственной доли акций в собственность или доверительное управление (рис. 4).

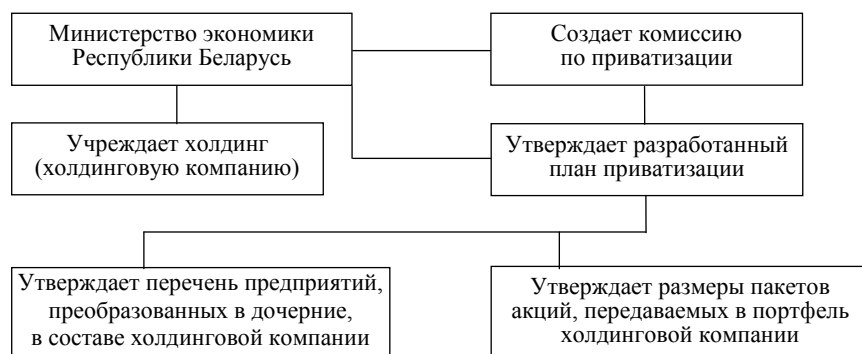


Рис. 4. Последовательность создания холдинговой компании на основе государственной республиканской собственности (третий этап)

Холдинговые компании организуются по инициативе сверху (головной компанией) или снизу (дочерних предприятий, обществ).

При формировании по инициативе сверху сначала учреждается головная компания. Она наделяет дочернее предприятие (общество) уставными фондами или выступает их учредителем наряду с другими субъектами хозяйствования.

По инициативе снизу холдинговые компании организуются после акционирования дочерних предприятий (учреждений). Они учреждают головную компанию, передав ей контрольные пакеты акций, и определяют ее функции по осуществлению единой финансовой, инвестиционной и хозяйственной политики.

Государство, являясь соучредителем холдинговой компании, может взять на себя следующие функции:

- ♦ ресурсной поддержки государственной акционерной холдинговой компании (ГАХК);
- ♦ гаранта кредиторов ГАХК;
- ♦ поддержки размещением государственных заказов;
- ♦ передачи части государственных акций директорскому корпусу в качестве вознаграждения за выход из ситуации банкротства и др.

По мере уменьшения доли государственной собственности в портфеле холдинговой компании обязанности государства могут сокращаться или ликвидироваться.

Процесс создания холдинговой компании, таким образом, включает акционирование, учреждение дочерних обществ, постепенную приватизацию, увеличение эффективности и экономических возможностей самого слабого звена, структурные и хозяйственные преобразования, обеспечивающие интеграцию ГАХК в максимально эффективную для нее среду.

В результате исследований установлено, что организация деятельности холдинговой компании — сложный и многоплановый процесс. Совершенствование акционерной формы собственности, образование корпораций на добровольных и демократических принципах позволят в наибольшей степени реализовать мощный созидательный потенциал, заложенный в холдингах, которые являются новыми высокоэффективными организационными структурами управления экономикой.

В действующую систему Департамента по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь (в дальнейшем — Департамент по хлебопродуктам) входят предприятия трех производственно-технологических групп:

- ♦ предприятия, осуществляющие заготовку, сушку, очистку, хранение зерна и продуктов его переработки в составе традиционных областных производственных объединений, сформированных по территориальному признаку;
- ♦ предприятия (без образования юридического лица) хлебопекарной промышленности, сгруппированные в производственные объединения по аналогичному принципу в составе головных предприятий на правах структурных единиц;
- ♦ предприятия и организации производственной инфраструктуры, осуществляющие научное, техническое, снабженческое и иное обслуживание предприятий двух названных групп; другие технологически тяготеющие к ним организации; хлебные инспекции, которые находятся в непосредственном подчинении областным комитетам по хлебопродуктам.

В соответствии с Положением о Департаменте по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, его главными задачами являются следующие:

- ♦ совершенствование экономической политики в области государственных закупок зерна, его перера-

ботки;

- ♦ создание условий для комплексного развития предприятий мукомольно-крупяной, комбикормовой, хлебопекарной и макаронной промышленности, а также хлебоприемных предприятий;
- ♦ приватизация, развитие многообразных форм собственности и хозяйствования;
- ♦ внедрение достижений науки, техники и передового опыта в производство;
- ♦ осуществление мероприятий по проведению согласованной инвестиционной и инновационной политики;
- ♦ улучшение снабжения населения республики хлебопродуктами.

Однако исследования показывают, что существующие система предприятий Департамента по хлебопродуктам и схема управления ими на данном этапе не в полной мере обеспечивают выполнение поставленных задач и не отвечают предъявляемым к ним требованиям по следующим причинам:

♦ Управление отраслью осуществляется преимущественно путем прямого административного воздействия с преобладанием разрешительно-запретительных, а не экономических методов, что в рыночной экономике недопустимо.

♦ Объединения предприятий в отрасли являются громоздкими объектами управления с дублирующими на всех уровнях функциями производственного характера. Они не способны быстро реагировать на изменения внешней и внутренней экономической среды.

♦ В соответствии с государственной программой разгосударствления и приватизации в республике набирает темпы процесс акционирования предприятий перерабатывающей промышленности, что сокращает круг субъектов хозяйствования, находящихся в непосредственном подчинении Департаменту по хлебопродуктам, и свидетельствует о необходимости разработки нового механизма управления предприятиями системы хлебопродуктов.

♦ Отсутствие единого управленческого подхода к формированию национальных рынков сельскохозяйственной продукции и хлебопродуктов в современных экономических условиях не способствует повышению эффективности работы Департамента по хлебопродуктам при реализации таких функций, как планирование и прогнозирование потребности в зерне, создание требуемых резервов зерна и запасов хлебопродуктов, формирование экспортно-импортных потоков, проведение согласованной инвестиционной и инновационной политики и др.

Анализ фактического состояния экономики отрасли свидетельствует о том, что ситуация не полностью отвечает интересам продовольственной независимости республики. Происходит распад объединений в связи с взаимной технологической и экономической зависимостью предприятий различных подкомплексов АПК. Так, часть комбикормовых заводов передана в подчинение республиканскому объединению «Белптицепром». Устанавливаются хозяйственно-экономические отношения, обуславливающие децентрализацию системы распределения зернового сырья, коммерциализацию отрасли. В целях выживания осуществляются бартерные и другие взаиморасчеты в условиях роста неплатежей, недостатка собственных оборотных средств.

Функционирование Департамента по хлебопродуктам в его нынешней организационно-правовой форме тормозит формирование рыночной инфраструктуры, способной обеспечить нормальное функционирование рынка зерна и предполагающей свободное развитие отрасли. Предприятия хлебопродуктов, не имея собственных средств для модернизации производства и являясь государственными по форме управления, остаются непривлекательными как для внешних, так и для внутренних инвесторов.

Все изложенное свидетельствует о возникновении объективных предпосылок для реструктуризации отрасли. При формировании концепции реформирования должна учитываться необходимость в следующем:

- ♦ сохранении единого хлебопродуктового подкомплекса АПК как гаранта продовольственной независимости страны;
- ♦ соблюдении требований Программы реформирования АПК Республики Беларусь, касающихся создания новых рыночных структур, способных обеспечить взаимосвязь интересов государства, отрасли и предприятий как агентов формирующихся рынков зерна и других продуктов;
- ♦ отработке современных экономических подходов к управлению хозяйствующими субъектами различных форм собственности с учетом сохранения их управляемости на всех уровнях отрасли.

Реформирование следует начинать с анализа существующей организационной структуры отрасли, входящих в нее предприятий.

На первом этапе необходимо осуществить реформирование организационной структуры непосредственно Департамента по хлебопродуктам. В него должны войти агентство регулирования рынка зерна и хлебопродуктов и другие рыночные формирования. Затем следует провести ряд организационных изменений на макро- и микроуровне.

По мере завершения акционирования предприятий государственных объединений по хлебопродуктам предлагается создать на их базе областные производственно-финансовые холдинги. Предприятия хлебопереработки государственной формы собственности, не вошедшие в холдинги, остаются в прямом подчинении Департаменту по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Областные производственно-финансовые холдинговые компании создаются в виде ОАО для разработки и реализации региональной стратегии развития предприятий, осуществляющих заготовку, сушку, очи-

стку, переработку, хранение зерна и продуктов его переработки как альтернатива организационно-административной системе управления. Основной их задачей становится проведение единой научно-технической и инвестиционной политики, концентрация капиталов для технического перевооружения и реконструкции зерноперерабатывающих предприятий. Они призваны также решать проблемы взаиморасчетов, изыскивать ресурсы на стороне, способствуя тем самым удовлетворению взаимных интересов, обеспечивать выход на мировой рынок и др.

Областные производственно-финансовые холдинговые компании можно рассматривать как ОАО, владеющие контрольными пакетами акций АО по хлебопереработке. Они могут быть созданы двумя способами. Первый из них предполагает добровольное объединение акционерными предприятиями своих контрольных пакетов акций. В таком случае государство передает свои пакеты акций из капитала ныне действующих акционерных предприятий в расширенный (за счет второй эмиссии) уставный фонд одного из существующих ОАО, например ОАО «Гроднохлебопродукт». Согласно второму способу, объединение предприятий происходит по решению соответствующего государственного органа управления (областного исполнительного комитета, Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь). В обоих случаях предшествующей стадией формирования холдинговой компании является акционирование предприятий (участников холдинга).

Создаваемые по решению сверху холдинговые компании выступают промежуточным звеном в передаче функций владения и распоряжения государственной собственностью негосударственным структурам. Сам же процесс передачи этих функций может происходить путем поэтапного выкупа у государства принадлежащих ему пакетов акций. Это значит, что через создание холдинговой компании государство получает право контроля за деятельностью ОАО (участников холдинга) с помощью института представительства и системы других мер. Этим самым достигается цель сохранения управляемости со стороны государства. При этом одним из учредителей областных производственно-финансовых холдинговых компаний по хлебопродуктам должно выступать Министерство экономики Республики Беларусь.

Уставный фонд областных холдинговых компаний формируется за счет зарезервированных за государством акций акционерных предприятий по хлебопродуктам зерноперерабатывающего направления из расчета 25 % плюс одна акция, а также второй разрешенной эмиссии акций при резерве (доле государства) менее 25 % с выкупом на баланс холдинга.

В последующем уставный фонд может быть пополнен за счет обмена акций холдинговой компании на акции предприятий, скупки акций на рынке, приема в трастовое управление части акций, принадлежащих другим организациям, или обмена неоплаченных акций из 40 % пакета, переданного колхозам на условиях оплаты в рассрочку. Обмен акций предлагается проводить как по номинальной стоимости, так и с учетом переоценок. В таком случае создается дочерняя трастовая компания при холдинговой компании (90 % принадлежит головной структуре холдинга), которая принимает в управление акции, принадлежащие производителям сельскохозяйственной продукции, на основании трастового договора. Альтернативным вариантом может послужить заключение договора о трастовом управлении заинтересованным банком. Такой подход позволит ограничить отток акций в руки случайных лиц и будет способствовать увеличению заинтересованности сельскохозяйственных предприятий в получении акций предприятий хлебопродуктового подкомплекса.

Для реализации такого проекта предлагается заинтересованным ведомствам обратиться в территориальный комитет по экономике и рыночным отношениям областного исполнительного комитета и Министерство экономики Республики Беларусь с тем, чтобы зарезервировать за государством в холдинговой компании, созданной на базе акционерных предприятий, пакет акций в размере 25 % плюс одна акция.

Процесс создания областной производственно-финансовой холдинговой компании на базе акционерных предприятий по хлебопродуктам предполагает следующее:

- ♦ Оформление и подачу заявки (предложения) на организацию холдинговой компании. Заявка подается в соответствующий территориальный комитет по экономике и рыночным отношениям и Министерство экономики Республики Беларусь. В заявке должны быть обоснование необходимости объединения предприятий и информация о согласовании данного вопроса с трудовыми коллективами и Департаментом по хлебопродуктам. К ней прилагаются сведения о доле продуктов, производимых предприятиями, включаемыми в холдинг.

- ♦ Принятие Министерством экономики Республики Беларусь с согласия Департамента предпринимательства (в части реализации антимонопольной политики) решения о создании холдинговой компании.

- ♦ Разработку и принятие устава. Данный документ регулирует отношения по поводу поступающей в распоряжение холдинговой компании части акций, принадлежащей государству. В уставе должны рассматриваться условия, определяющие порядок управления, а также возможного выкупа акций, принадлежащих государству.

Акции холдинговой компании распространяются среди лиц, подписавших Учредительный договор о совместной деятельности по созданию холдинга. Поскольку холдинговая компания учреждается Министерством экономики Республики Беларусь в форме ОАО, то на нее распространяется действие Закона Республики Беларусь «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и дополнительной ответственностью».

Высшим органом стратегического управления во всех холдинговых компаниях должно быть общее собра-

ние участников в целях соблюдения паритета их интересов.

Если количество участников небольшое и территориальная удаленность их друг от друга незначительная, то совет формирования может не избираться, а общее собрание будет выполнять функции, отнесенные к компетенции наблюдательного совета, исходя из организационно-правовой формы формирования. В этом случае общее собрание необходимо созывать не реже одного раза в квартал.

В холдинговой компании с большим количеством участников (более 15) либо при их существенной территориальной разобщенности, а также в других случаях по решению участников целесообразно избирать совет формирования. На совет возлагаются определенные функции управления производством. Но это управление не должно носить характер прямого хозяйственно-административного воздействия. Необходимо осуществлять тактическое координирование реализации стратегической линии объединения и решений общих собраний участников. Поэтому количественный состав совета холдинговой компании должен определяться исходя из принципов целесообразности управления формированием, соблюдения прав собственников, сочетания их интересов и эффективности управления. В связи с этим необходимо определить следующее:

- ♦ основные категории участников (сельскохозяйственные товаропроизводители, перерабатывающие предприятия, агросервисные организации, торговые организации, финансовые организации, трудовой коллектив формирования);

- ♦ основные направления деятельности холдинговой компании (производство сельскохозяйственной продукции, ее переработка, реализация готовой продукции, снабжение предприятий средствами производства, финансирование программ развития, координация деятельности участников формирования);

- ♦ количество производственных и иных подразделений в холдинговой компании, а также дочерних и зависимых обществ (отделений, филиалов, представительств, дочерних фирм), их территориальную разобщенность и производственные направления.

В соответствии с полученными сведениями определяется количественный состав совета. Он должен быть нечетным с общей численностью представителей не менее трех.

Далее определяется качественный состав совета. Представляется целесообразным установить квоты по категориям участников из расчета не менее одного представителя каждой из них. Причем представителей государства и каждого из собственников крупных пакетов акций (свыше 10 % от уставного капитала), не возражающих против этого, следует в безусловном порядке вводить в состав совета. На оставшиеся вакантные места представители могут избираться в соответствии с их долями в уставном капитале холдинговой компании.

Функции членов совета холдинговой компании, помимо принятия коллегиальных решений, следует дифференцировать по направлениям деятельности в соответствии с представительством от определенных категорий участников в зависимости от функциональных направлений объединения. Сочетание в одном лице специалиста управления и представителя участника позволит наиболее эффективно курировать использование объектов собственности в соответствующем производственном направлении.

Избирая в коллегиальные органы управления, не следует подменять различных представителей от разных юридических лиц представителями от одного и того же юридического лица. Так, представители от юридических лиц, вошедшие в состав совета формирования, не могут одновременно входить в ревизионную комиссию. Встречается ситуация, когда, к примеру, директор избирается в совет, а главный бухгалтер этой же организации — в ревизионную комиссию формирования. Это должно быть официально запрещено внутренними документами холдинговой компании, имеющими юридическую силу. В ревизионную комиссию не могут входить также участники формирования, являющиеся работниками административного аппарата управления холдинговой компании, поскольку ревизионная комиссия должна проверять их работу.

Административный аппарат управления формируется и функционирует на традиционных принципах. Особенности могут касаться лишь назначения исполнительного (генерального) директора и менеджерского корпуса, руководителей ведущих направлений и подразделений холдинговой компании. Генерального директора (директора) и руководителей основных (ведущих) подразделений целесообразно утверждать на общем собрании участников, а руководителей других служб — советом объединения. Непосредственных исполнителей может подбирать исполнительный аппарат управления самостоятельно, предъявляя определенные требования к уровню их квалификации, опыту работы и рекомендациям, в том числе с последнего места работы. Структуру управления в холдинговой компании, состав отделов и служб, их функции и методы руководства целесообразно определять на совете формирования. Всех сотрудников административного аппарата управления, а также руководящих работников подразделений холдинговой компании целесообразно принимать на работу на постоянной основе по контракту с оплатой в зависимости от эффективности работы формирования либо соответствующего подразделения. Совместительство представляется возможным допускать лишь в исключительных случаях.

За счет агропромышленного формирования для выполнения соответствующих целей управления могут быть предоставлены определенные средства производства, средства автоматизации управленческого труда и т. д.

Организационно-управленческая схема областной производственно-финансовой холдинговой компании на базе акционерных обществ по хлебопродуктам приведена на рис. 5.

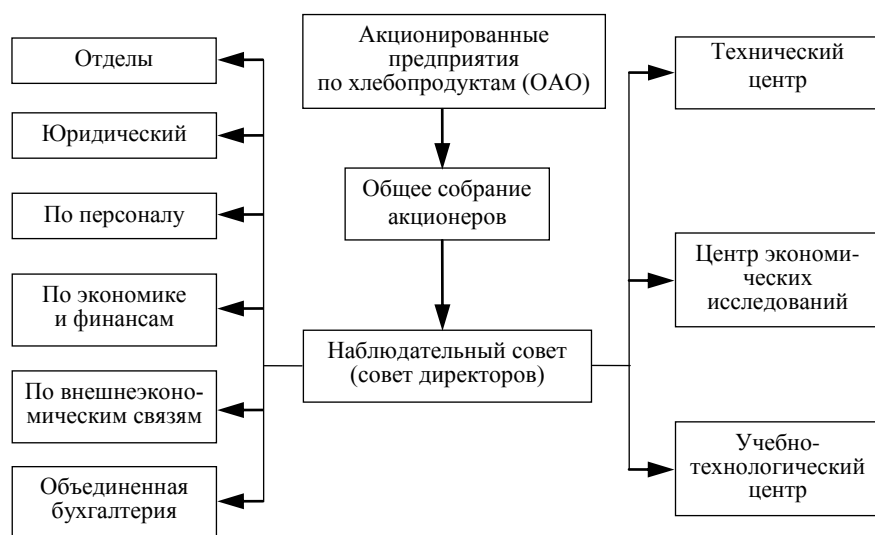


Рис. 5. Организационно-управленческая схема областной производственно-финансовой холдинговой компании по хлебопродуктам (ОАО)

Высшим органом управления областной холдинговой компании является собрание акционеров. Собрание акционеров принимает решения по следующим вопросам:

- ♦ изменения и дополнения учредительных и уставных документов, а также величины уставного фонда холдинговой компании;
- ♦ определения организационно-управленческой и организационно-производственной структур холдинговой компании и процедур внутренних взаимоотношений входящих в нее акционерных обществ;
- ♦ установления основных направлений деятельности холдинговой компании, оценки вносимого в ее уставный фонд имущества;
- ♦ избрания и отзыва членов выборных органов холдинговой компании, утверждения отчетности и по другим вопросам касательно результатов деятельности холдинга.

Собрания акционеров холдинговой компании проводятся не реже одного раза в год. На общем собрании избираются члены наблюдательного совета.

В период между собраниями акционеров их интересы представляет наблюдательный совет холдинговой компании, который контролирует и регулирует деятельность исполнительной дирекции. Наблюдательный совет и весь управленческий аппарат создаются на базе кадров предприятий хлебопродуктового подкомплекса АПК области.

Наблюдательный совет холдинговой компании выполняет следующее: организует реализацию решений собрания акционеров; нанимает генерального директора и согласовывает назначение других должностных лиц; утверждает договоры с участием активов холдинга; согласовывает сделки по приобретению акций АО, входящих в холдинг; на основе данных центра экономических исследований (ЦЭИ) принимает решения по инвестиционным программам, реализуемым в рамках холдинга; контролирует деятельность дирекции и всех учредителей холдинга; организует взаимодействие между производителями зерна и предприятиями его переработки; привлекает аудиторов; отчитывается по результатам деятельности холдинговой компании перед наблюдательным советом и собранием акционеров холдинга.

В компетенцию совета директоров входит следующее: осуществление текущего руководства за деятельностью холдинговой компании; обеспечение выполнения решений собрания акционеров; управление имуществом холдинга, распоряжение его капиталом в соответствии с требованиями законодательства, устава и указаниями собрания акционеров.

По вопросам, выносимым на рассмотрение (утверждение) в соответствии с уставом холдинга, собрание акционеров и совет директоров принимают решение большинством голосов. По остальным вопросам решение совета директоров принимается в порядке, определенном генеральным директором холдинговой компании.

Генеральный директор холдинговой компании выполняет следующее: осуществляет текущее руководство деятельностью холдинговой компании; организует работу совета директоров; обеспечивает реализацию решений собраний акционеров и правления; без доверенности действует от имени холдинговой компании, представляет ее интересы; в пределах своей компетенции в соответствии с уставом распоряжается имуществом холдинга; заключает договоры, выдает доверенности на совершение действий от имени компании, открывает счета в банковских учреждениях, пользуется правом распоряжения средствами; утверждает штаты, определяет компетенцию членов совета директоров, принимает на работу и увольняет работников; применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания; издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми подчиненными ему работниками; решает все вопросы деятельности холдинговой компании, которые не входят в компетенцию собрания акционеров.

Для осуществления оперативного управления на контрольной основе в структуре холдинговой компа-

нии рекомендуем сформировать следующие центры: инвестиционный, технический, учебно-технологический, экономических исследований.

Функции инвестиционного центра (ИЦ) — контроль за прохождением и распределением денежных средств, выделяемых холдингом на развитие инвестиционных программ, а также работа на фондовом рынке по вопросам приобретения и продажи акций предприятий. ИЦ формирует портфель ценных бумаг за счет средств, привлеченных путем эмиссии ценных бумаг холдинговой компании.

ИЦ должен обеспечивать деятельность фондового и инвестиционного рынков: формировать инвестиционный портфель, анализировать котировки акций предприятий, готовить на рассмотрение совета директоров холдинга предложения о приобретении или продаже ценных бумаг, формировать портфель инвестиций, размещать на рынке акций дочерние предприятия холдинга.

Функции ИЦ на инвестиционном рынке определяются кредитованием предприятий и осуществлением фьючерсных операций. С учетом принимаемых наблюдательным советом холдинговой компании решений о кредитовании выделяемые ресурсы направляются через ИЦ конкретным предприятиям. Фьючерсные операции ИЦ реализуются через финансовые схемы авансирования производств.

Важной функцией ИЦ является формирование инвестиционной стратегии, финансовой политики, политики финансовых потоков и фондовой политики. В современных условиях создание холдинговых компаний способствует оживлению рыночной конъюнктуры и получению реального эффекта в виде привлечения инвестиций. Именно на это направлены инвестиционная стратегия и финансовая политика холдинговой компании.

Холдинг может эффективно использовать денежные ресурсы, привлеченные из различных источников, оперативно покрывать за счет прибылей возможные риски по направлениям деятельности, управлять потоками средств, используя разнообразные финансовые инструменты.

Ценные бумаги предприятий холдинговой компании обслуживают инвестиционный процесс, являются главным инструментом привлечения инвестиционного и оборотного капиталов на предприятия холдинга. С их помощью ресурсы размещаются по направлениям с наиболее высоким ожидаемым доходом, оформляются взаимные обязательства.

Для этого холдинговая компания может использовать дополнительную эмиссию акций холдинга, эмиссию облигаций, реализацию товарных векселей организаций холдинга, а также залог ценных бумаг, принадлежащих холдингу. ИЦ формирует специальный фонд и реализует политику по поддержанию котировок ценных бумаг холдинга.

Технический центр (ТЦ) организует деятельность по техническому оснащению предприятий холдинга в части поставок технологий, техники и комплектующих материалов. Для этого ТЦ формирует свой банк данных по всем предприятиям холдинга с целью обеспечения предприятий технологиями, оборудованием и запасными частями к нему, а также организации централизованного ремонта оборудования. Учитывая заявки, ТЦ формирует предложения по технологическому обеспечению конкретных предприятий холдинга.

Центр экономических исследований анализирует производственную и финансовую деятельность всех предприятий холдинга, а также разрабатывает предложения по выделению инвестиционных ресурсов для их технологического оснащения и перевооружения. Информация, необходимая ЦЭИ для аналитической деятельности, поступает от различных источников, как внутренних, в рамках холдинга, так и внешних.

В этой связи ЦЭИ активно взаимодействует со всеми структурными подразделениями холдинговой компании (рис. 6).

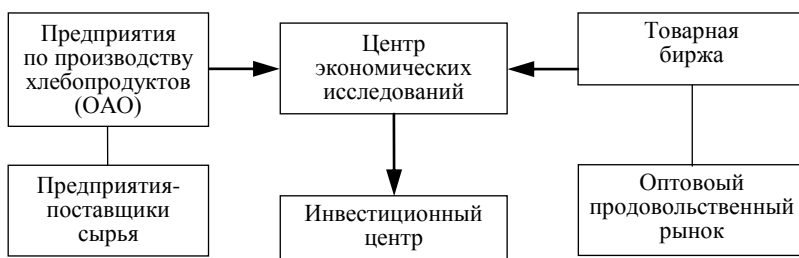


Рис. 6. Схема взаимодействия ЦЭИ со структурными подразделениями холдинговой компании

Информация от предприятий по производству хлебобулочных изделий включает отчеты по финансовой деятельности (балансы), данные об объеме выпускаемой продукции и спецификацию, отчетность по погашению кредиторской и дебиторской задолженностей.

Информация от внешних источников поступает, прежде всего, от товарных бирж и внебиржевого рынка. К наиболее важной информации товарных бирж относятся результаты проведенных торгов по интересующим объектам. К информации внебиржевого рынка относятся сведения об уровне спроса и предложения на конкретный товар в разрезе крупнейших продовольственных рынков региона и республики в целом, а также уровне спроса и предложения на ввозимый на территорию республики и области товар от

крупнейших торговых компаний.

На основе этих данных ЦЭИ разрабатывает рекомендации по повышению эффективности производства, стратегию развития холдинга и его предприятий, маркетинговую политику, технические решения по стандартизации продукции, предложения по выделению денежных ресурсов для увеличения оборотных средств предприятий и инвестиций, схемы проведения факторинговых операций и др.

Важными функциями ЦЭИ являются разработка и реализация политики минимизации рисков, предвидения, кредитования исследования, инвестирования и гарантий.

Холдинговая компания функционирует в условиях повышенных рисков, обусловленных экономической ситуацией в регионе и республике в целом. Поэтому ЦЭИ холдинга должен постоянно просчитывать момент, когда необходимо, получив прибыль в размере сверх среднеотраслевой от осуществления какой-то неосвоенной конкурентами операции или реализации новой финансовой схемы, уйти с этого сегмента рынка, не подвергая себя повышенному риску. Финансовая деятельность холдинговой компании должна придерживаться принципа диверсификации вложения.

ЦЭИ реализует принцип опережающей стратегии по всем направлениям. Этому служит использование фонда накопления для активного финансирования модернизации производства, научных разработок, венчурных программ и инноваций. Эксперты ЦЭИ включают в проекты расходы на продвижение новых товаров (включая рекламу), захват новых ниш рынка, вложения в нематериальные активы.

Совет директоров на основе данных ЦЭИ принимает решение о кредитовании предприятий холдинговой компании ресурсами. С целью эффективного использования средств он определяет приоритетные направления инвестирования, принимает решение о предоставлении гарантий при осуществлении поставок на предприятия холдинговой компании.

Создание областной производственно-финансовой холдинговой компании на базе предприятий хлебопродуктов Гродненской области предполагается осуществить как по решению соответствующих государственных органов управления (областного исполнительного комитета, Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь), так и по инициативе существующих ОАО в системе хлебопродуктов.

Функционирование областного производственно-финансового холдинга позволит устранить имеющиеся проблемы, сохранить единство хлебопродуктового подкомплекса как гаранта продовольственной независимости страны, отработать современные экономические подходы к управлению хозяйствующими субъектами различных форм собственности. Образование холдинговых компаний проводится в соответствии с Программой совершенствования агропромышленного комплекса Республики Беларусь на 2001–2005 гг., одобренной Указом Президента Республики Беларусь № 256 от 14 мая 2001 г. Его целью является проведение единой научно-технической и инвестиционной политики, концентрация капитала на техническое переоснащение предприятий, повышение эффективности производства.

В состав участников холдинговой компании должны войти производители зерна, переработчики, промышленные комплексы, птицефабрики и предприятия торговли. Целесообразно также образование учредителями собственного кооперативного банка и оптово-продовольственного рынка. Головным предприятием-интегратором учреждается ОАО «Гроднохлебопродукт». Государство передает свои контрольные пакеты акций (блокирующий, который составляет не менее 25 % плюс одна акция, либо полный контрольный в размере 50 % плюс одна акция) из капитала действующих акционерных обществ (учредителей холдинговой компании) в расширенный (за счет второй эмиссии) уставный фонд интегратора. Этим самым достигается цель сохранения управляемости акционерными обществами со стороны государства, что способствует ориентации участников холдинга на получение максимального экономического эффекта и увеличению взаимной заинтересованности в результатах работы каждого из них. При этом все общества и предприятия, входящие в состав холдинговой компании и подчиненные интегратору, сохраняют свою юридическую самостоятельность.

Организационная структура областной производственно-финансовой холдинговой компании на базе предприятий хлебопродуктов показана на рис. 7. Учредителями и участниками холдинга должны быть головное предприятие-интегратор (ОАО «Гроднохлебопродукт»), дочерние предприятия (ОАО «Лидяхлебопродукт», ОАО «Щучинхлебопродукт», ОАО «Сморгонский коммунальный комбикормовый завод», ОАО «Слонимский коммунальный комбикормовый завод», ОАО «Росский коммунальный комбикормовый завод», ОАО «Ошмянский коммунальный комбикормовый завод»), а также внучатые предприятия (поставщики сырья).

В целях совершенствования управления холдинговой компанией на последующем этапе необходимо осуществить присоединение экономически несостоятельных предприятий к предприятиям, работающим относительно более эффективно, имеющим современное технологическое оборудование (мельницы, комбикормовые цехи и другие производства), осуществляющим полную и углубленную переработку зерна. На уровне предприятий-учредителей (ОАО) рекомендуется провести следующие преобразования: к ОАО «Гроднохлебопродукт» должны присоединяться ОАО «Росский коммунальный комбикормовый завод» и ОАО «Щучинхлебопродукт», а к ОАО «Лидяхлебопродукт» — ОАО «Ошмянский коммунальный комбикормовый завод» и ОАО «Сморгонский коммунальный комбикормовый завод».

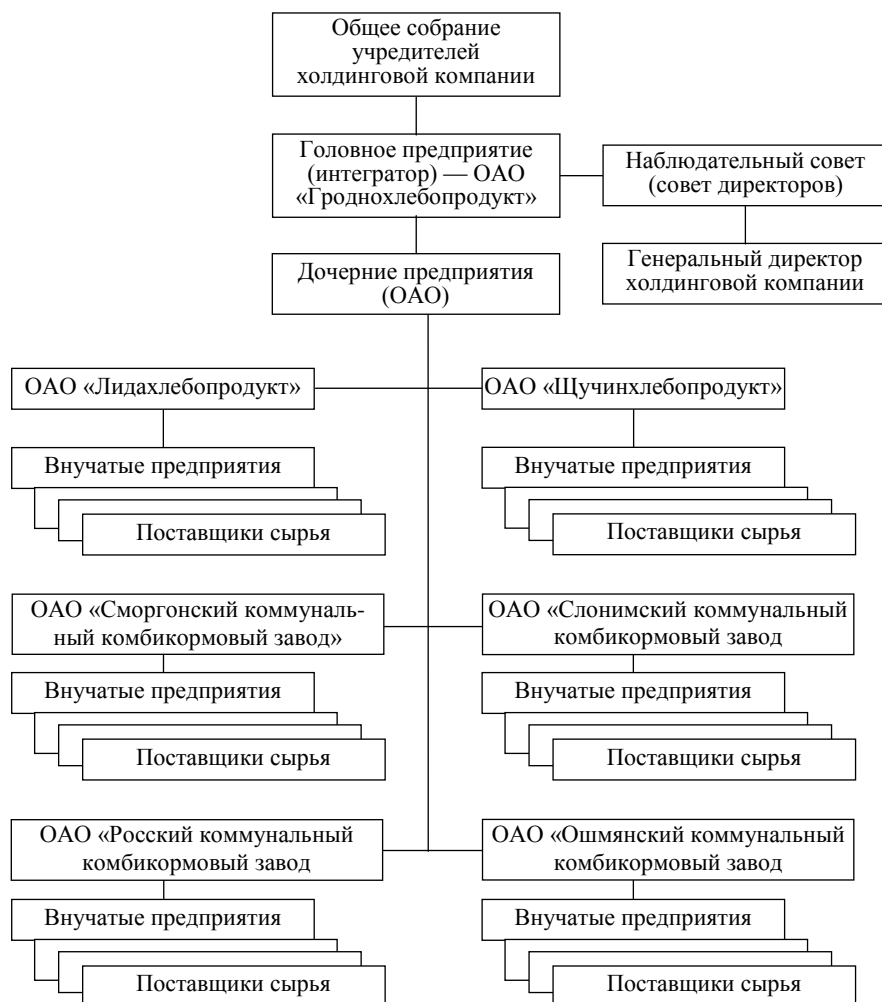


Рис. 7. Схема организационной структуры областной производственно-финансовой холдинговой компании на базе предприятий хлебопродуктов

3.4. Механизм взаимоотношений участников холдинга и основные положения устава

Экономический механизм взаимоотношений между участниками кооперативно-интеграционных формирований любого уровня должен базироваться на их заинтересованности в получении общего максимально возможного конечного результата и максимального результата каждого участника в отдельности в зависимости от направления деятельности в системе «производство — сбыт продукции».

Проблема взаимоотношений участников кооперативно-интеграционных объединений, в частности производителей сельскохозяйственного сырья, переработчиков и торговли, исследуется не одним поколением ученых. Предлагаются разные варианты ее решения. Но на практике всегда получается так, что в более сложном положении оказывается непосредственный производитель сельскохозяйственного сырья, т. е. тот, от кого напрямую зависит благосостояние предприятий агросервиса, перерабатывающих и торговых предприятий, финансовых и других надстроечных структур. В настоящее время в сложившихся розничных ценах на продукты переработки животноводческого и растениеводческого сырья удельный вес затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей составляет 60–70 %, перерабатывающих предприятий — 20–30 %. Доходы же от реализации, наоборот, у поставщиков сырья составляют 20–30 %, переработчиков — 60–70 %. У предприятий торговли затраты — 5–10 %, а выручка — от 10 до 20 % и более. Поэтому закономерно, что только те предприятия, которые производят сельскохозяйственное сырье, осуществляют частичную или полную его переработку, работают в режиме замкнутого цикла и сами выходят на рынок с широким ассортиментом конкурентоспособной продукции, т. е. являются собственниками результатов своего труда, имеют финансовые результаты, обеспечивающие им расширенное воспроизводство.

Однако в настоящее время далеко не все колхозы, совхозы, организованные на их базе в процессе реформирования другие субъекты хозяйствования могут работать по замкнутому циклу. Такие сельскохозяйственные предприятия должны объединяться с перерабатывающими, торговыми и другими предпри-

ятиями и формировать специализированные и многоотраслевые продуктовые кооперативные структуры, представителем которых в областном продуктовом подкомплексе выступает производственно-финансовый холдинг.

Важно, чтобы участники производственно-финансового холдинга, а также других кооперативно-интегрированных структур в целях повышения взаимной заинтересованности в эффективной работе каждого и максимальном общем конечном результате осуществляли перекрестное владение акциями друг друга, т. е. работали по принципу «системы участия». В целях проведения согласованных действий по всем направлениям определяются головные (материнские), дочерние и внучатые предприятия. При этом материнские предприятия формируют (путем выкупа, обмена, передачи государственного пакета или его части) контрольные пакеты акций дочерних, дочерние — в свою очередь, внучатых предприятий и т. д.

Участники объединений не теряют юридической самостоятельности, отношения между собой и предприятиями-интеграторами строят на договорных условиях. В договорах определяются обязанности по объемам и срокам поставок сырья, готовой продукции, услуг и других работ. Предусматривается ответственность сторон. Для координации деятельности участников избирается совет объединения из состава директоров и специалистов. Совет собирается по мере необходимости, но не реже одного раза в квартал.

Одна из основных функций совета директоров — установление объективных закупочных цен на поставляемое сельскохозяйственное сырье, продукцию перерабатывающих предприятий, розничных цен в системе торговли. В настоящее время цены на основные виды продукции регулируются государством, как и при административно-командной системе хозяйствования. В результате эффективность агропромышленного комплекса постоянно снижается. Однако и при таком подходе можно максимально ослабить издержки жесткого государственного регулирования. Для этого нужно определять цены на основные виды продукции исходя из принципа равной отраслевой рентабельности, т. е. равной экономической заинтересованности субъектов хозяйствования в производстве продукции при имеющихся соответствующих природных и экономических условиях. При этом цены должны возмещать издержки, складывающиеся на среднезональном уровне, и обеспечивать максимальную рентабельность.

Известен и другой, более прогрессивный путь ценообразования, когда цены формируются под влиянием спроса и предложения. В данном случае все участники рынка оказываются в равных ценовых условиях. В лучшем положении оказывается тот, у кого продукция конкурентоспособнее, т. е. меньше издержки и лучше качество. Снижение затрат становится объективной потребностью каждого субъекта хозяйствования.

Во взаимоотношениях между участниками кооперативно-интеграционных формирований должны применяться оба варианта: первый — на промежуточной стадии, до поступления товарной продукции на рынок; второй — после ее реализации. В этой связи предлагаем следующие варианты экономических взаимоотношений:

- ♦ Вначале для каждого предприятия (поставщика сельскохозяйственного сырья, предприятия-интегратора, торгового предприятия и других) определяются согласованные и одобренные советом директоров данного объединения минимально приемлемые сбытовые цены на поставляемое сырье и продукты переработки, передаваемые в торговую сеть или на последующие стадии технологического процесса, а также реализуемые через предприятия фирменной торговли, каналы внутреннего и внешнего рынка, по бартеру и т. д.

Минимальные цены должны быть не ниже закупочных, принятых на данный период времени. Они обеспечивают минимальную рентабельность каждому участнику объединения в пределах до 10 % и определяют с учетом величины нормативных затрат на производство сырья, его переработку, реализацию готовой продукции, а также складывающихся на данный период времени спроса и предложения.

В каждом конкретном случае, в зависимости от внутренней и внешней экономической ситуации, предпочтение отдается тому или иному способу ценообразования или их сочетанию.

После реализации конечной продукции определяется окончательный размер дохода, дополнительно получаемого каждым участником объединения, по установленным советом директоров пропорциям. Часть средств может направляться на модернизацию производства в интересах всех участников, поддержку отдельных участников, создание резервных запасов и на другие цели.

- ♦ Все участники объединения функционируют как единая система, и доход каждого из них формируется по мере реализации общего конечного продукта без использования промежуточных минимально приемлемых цен. Распределение полученного дохода после уплаты единого консолидированного налога, размер которого зависит от стоимости реализованной продукции, происходит по установленным советом директоров пропорциям между участниками (например, по удельному весу данного предприятия в общих объемах поставляемой или реализуемой продукции).

В зависимости от складывающейся внутренней и внешней экономической ситуации совет директоров вправе принять любой вариант определения цен и экономических взаимоотношений.

Данные варианты взаимоотношений могут меняться, дополняться с учетом внутренней и внешней среды функционирования кооперативно-интеграционных структур.

Процесс экономического управления агропромышленным формированием осуществляется поэтапно и имеет соответствующую структуру функций. Выделяются три отличающихся друг от друга этапа эконо-

мической работы: первый — при создании холдинговой компании, второй — в начале ее функционирования (стартовый период), третий — в процессе текущей работы.

На этапе создания холдинговой компании должно быть выполнено следующее: подготовлено технико-экономическое обоснование создания формирования, проведен анализ производственно-финансовой деятельности всех участников, определена величина уставного капитала и распределены акции.

Главным аспектом технико-экономического обоснования должна быть доказательность имеющихся возможностей получения интеграционного эффекта, т. е. эффекта от совместной деятельности, достижению которого способствует интегрированная экономика и который не могут получить участники-учредители, работая независимо друг от друга. При этом четко должно быть показано, за счет чего достигается приращение эффективности производства у каждого участника холдинговой компании.

В ходе подготовки к созданию агропромышленного формирования рекомендуется провести анализ производственно-финансовой деятельности потенциальных участников. Такой анализ осуществляется с целью оценки реального финансового состояния каждого участника; выяснения обстоятельств, которые могут впоследствии неожиданно осложнить финансовое положение холдинга после его юридической регистрации; оценки стартовых условий деятельности формирования; устранения вскрытых нарушений в финансовой и учетной деятельности и т. д.

В проведении ревизии должны участвовать специалисты потенциальных участников, а также органы управления АПК региона. Практика показывает, что такой анализ оправдан по своим результатам, так как обуславливает выявление резервов, повышение уровня открытости (прозрачности) экономики.

Определение величины уставного капитала и распределение акций среди участников агропромышленного формирования — самая трудоемкая и ответственная работа экономических служб в подготовительный период. Обоснованность принимаемых решений зависит от правового регулирования уставного капитала и его функций.

Для недопущения ошибок в определении величины уставного капитала нужно учитывать необходимость обеспечения холдинговой компании стартовым оборотным капиталом и материально-технической базой для организации производства и предпринимательской деятельности.

Кроме того, минимальный размер имущества должен гарантировать соблюдение интересов кредиторов в соответствии с прогнозными размерами внешних заимствований.

При этом долевая структура уставного капитала определяет долю участия в доходе и управлении и не является основанием для выплаты денежной компенсации за соответствующую долю имущества.

В связи с этим размеры уставного капитала должны быть достаточными для привлечения кредиторов, и в то же время при их определении необходимо исходить из стоимости чистых активов. Таким образом определяются содержание и последовательность работы экономических служб холдинговой компании. Вначале следует провести переоценку фондов участников, законсервировать неиспользуемые здания, сооружения и оборудование, списать изношенные средства производства. После этого нужно провести оценку чистых активов, а также прогнозируемой потребности в кредитных ресурсах. С учетом условий формирования уставного капитала, результатов оценки чистых активов и требующихся кредитов принимается решение о размере уставного капитала.

В целях повышения эффективности финансового управления и контроля размещение акций под объединенный капитал следует осуществлять преимущественно среди юридических лиц, поскольку большое количество физических лиц в составе акционеров усложняет решение не только процедурных вопросов, но и принципиальных инвестиционных проблем, а также распределение прибыли.

В стартовый период должны быть решены программные вопросы производственной деятельности, определены тактика и стратегия финансово-экономических отношений участников-партнеров, хозрасчетных отношений между структурными подразделениями, управления финансовыми и товарными потоками в рамках нового формирования, а также его взаимоотношений с участниками и инфраструктурой регионального рынка.

Для реализации указанной цели главный экономист холдинговой компании совместно с директорами предприятий, руководителями и специалистами отраслевых и функциональных служб, как правило, не более чем в месячный срок проводит анализ бизнес-планов всех участников, разрабатывает программы производства продукции участников и формирования в целом, уточняет бизнес-планы участников и составляет общий бизнес-план. При составлении общего бизнес-плана предусматривается формирование сбалансированной технологической цепи «производство, переработка и реализация продукции на оставшийся период года либо на планируемый год в целом, если агропромышленное формирование создано в конце отчетного или в начале планируемого года».

Для оценки выполнимости производственной программы определяется потребность в материальных и финансовых ресурсах, анализируются собственные и возможные заемные источники формирования запасов и затрат, а также бюджетной поддержки. Необходимо добиваться сбалансированности реальных объемов материально-финансовых ресурсов с объемами производства сырья, получения и реализации конечной продукции. Только на этой основе планируются структура и объемы товарной продукции, ее себестоимость и ожидаемая выручка, определяются показатели ожидаемой экономической эффективности и уровни доходности производства отдельных видов продукции, а также производственно-финансовой дея-

тельности участников и агропромышленного формирования в целом.

С самого начала работы агропромышленного формирования необходимо перевести деятельность трудовых коллективов на хозрасчетную основу.

В области денежно-финансовых отношений уже в первые месяцы должны быть разработаны и введены в практику нормативные документы, определяющие следующее:

- ♦ системы денежного и материального взаимокредитования производственных предприятий (подразделений) в рамках агропромышленного формирования;
- ♦ порядок использования и возврата внешних заемных средств и кредитов коммерческих банков;
- ♦ механизмы формирования и использования централизованных фондов агропромышленного формирования;
- ♦ порядок взаиморасчетов участников, расчетные цены на основные виды продукции собственного производства и продукции, приобретенной у сторонних предприятий и организаций;
- ♦ положение об использовании арендуемых земель и расчетах по аренде;
- ♦ порядок расчета между участниками агропромышленного формирования по конечным результатам совместной деятельности.

В зависимости от специализации, структуры и размеров холдинговой компании, а также выбранной организационно-правовой формы может возникнуть необходимость в разработке и других внутренних нормативных документов.

Экономическое управление текущей деятельностью предполагает использование известных методов воздействия на производственно-финансовые и экономические процессы агропромышленного формирования путем планирования, ценообразования, финансирования и кредитования, экономического стимулирования. Однако в рыночных условиях эти методы становятся недостаточными и должны быть дополнены мониторингом, прежде всего ценовым, финансовым менеджментом, внутренним и внешним аудитом и другими направлениями формирования и развития рыночной деятельности. При этом нужно иметь в виду, что главным критерием эффективности производства и коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта в рыночных условиях является сумма прибыли. В текущей экономической работе по управлению процессами формирования прибыли следует учитывать влияние на ее сумму системных факторов: изменения реализационных цен на производимую продукцию, цен на приобретаемые ресурсы и услуги, объема реализации продукции, объема реализации продукции за счет структурных сдвигов в составе реализуемой продукции, затрат за счет режима экономии, затрат и себестоимости за счет структурных сдвигов в составе реализуемой продукции.

Прибыльному производству в агропромышленном формировании будет способствовать система хозяйствования на основе планирования, при которой все участники работают в единой технологической цепи со стимулированием от общего конечного результата. При такой системе хозяйствования каждый участник интегрированного формирования будет стремиться не к максимальному повышению цен на каждом этапе получения продукции, а к максимальному снижению издержек на промежуточных этапах и к максимальной прибыли на конечном этапе (при реализации продукции).

Кризисное финансовое положение большинства товаропроизводителей свидетельствует о том, что система стимулирования является недостаточно гибкой. На первых этапах (до выхода на прибыльное производство) нужно осуществлять стимулирование за экономиию производственных затрат, а после исчерпания основных резервов экономии — за конечные результаты (валовой доход или иные результаты производственно-финансовой деятельности).

В крупных холдинговых компаниях управленческие ошибки могут стать причиной больших финансовых потерь. Для их недопущения в агропромышленном формировании целесообразно создание экономического совета. Возглавить его должен заместитель руководителя холдинговой компании по экономике или главный экономист. Функциями такого совета являются не только технико-экономическое обоснование важнейших принимаемых решений и крупных производственно-финансовых операций, но и подготовка перспективных направлений развития экономики холдинговой компании, их корректировка. При этом очень важен стиль работы экономических служб и совета, при котором приоритет отдается упреждению ошибок и недопущению убыточности производства, формированию нормального финансового положения.

Исполнительным органам следует уделить внимание управлению финансовыми потоками в холдинговой компании. С этой целью в рамках холдинговой компании возможна организация финансово-расчетного центра (ФРЦ). При небольших масштабах объединения ФРЦ может быть создан на базе бухгалтерии с ведением учета на лицевых счетах участников и начислением либо списанием поступающих на них средств. Для этого осуществляются обычные бухгалтерские проводки и используются традиционная бухгалтерская документация.

В крупных холдинговых компаниях с большим объемом документооборота необходимо создавать дополнительные подразделения в виде ФРЦ либо прибегать к услугам финансовых организаций. Наилучшим вариантом в этом случае могут оказаться услуги банка, являющегося участником агропромышленного формирования либо созданного на его средства.

Необходимо разработать внутреннее Положение о ФРЦ, отражающее принципы его формирования,

функции, порядок деятельности, проведения взаиморасчетов и другие вопросы. Утверждается Положение о ФРЦ на общем собрании участников холдинговой компании, поскольку вопросы взаиморасчетов наиболее тесно связаны с вопросами реализации прав собственников на результаты деятельности формирования.

Через ФРЦ могут осуществляться следующие операции:

- ◆ взаиморасчеты между участниками формирования, формированием и его членами, формированием и третьими лицами;
- ◆ учет и составление всех видов отчетности (статистической, бухгалтерской и т. д.);
- ◆ составление реестра собственников долей (акций, паев) в соответствии с действующим законодательством;
- ◆ кредитование формированием участников и участниками — данного объединения;
- ◆ инвестирование участниками других участников и формированием — участников, вложение инвестиций участников в формирование;
- ◆ эмиссия ценных бумаг;
- ◆ объединение централизованных фондов формирования и контроль за их использованием.

Кроме того, ФРЦ могут предоставлять необходимую информацию участникам холдинговой компании и руководящим органам (данные о финансовом состоянии формирования, выписки из реестра собственников, сведения для голосования на общем собрании участников холдинговой компании и т. д.).

Если функции ФРЦ выполняет один из участников формирования либо сторонняя организация, то к нему в случае нарушений предъявляются определенные штрафные санкции как к самостоятельному юридическому лицу в соответствии с действующим законодательством и требованиями заключенного с ним соглашения.

Успешное функционирование крупного агропромышленного формирования во многом зависит от внешнеэкономической деятельности (экспорта и импорта продукции; создания филиалов, представительств, дочерних предприятий за границей; сотрудничества с иностранными партнерами; налогообложения, получения льгот и т. д.).

В связи с этим в крупных холдинговых компаниях регионального и межрегионального характера должна быть предусмотрена служба (подразделение), ответственная за внешнеэкономическую деятельность, достаточно компетентная в этих вопросах, поскольку риск при осуществлении внешнеэкономических связей значительно выше, чем на внутреннем отечественном рынке. Он связан с удаленностью партнеров, различиями в законодательных базах стран, сложностью проведения взаиморасчетов и разрешения споров.

Для узкоспециализированных холдинговых компаний либо формирований с небольшим количеством участников часть направлений курирования в совете директоров и часть служб административного аппарата управления может отсутствовать либо совмещаться с другими. К примеру, курирование координационной деятельности в совете может быть совмещено с курированием реализации продукции и проведения взаиморасчетов. Функции финансово-экономической службы, бухгалтерии и ФРЦ могут быть совмещены в одном подразделении.

Таким образом, создание производственно-финансовых холдингов в областных продуктовых подкомплексах на данном этапе становится объективной потребностью и мотивируется следующими основными факторами:

- ◆ сохранением целостности продуктовых подкомплексов как единых экономико-технологических систем;
- ◆ ориентацией участников в системе «производство — сбыт» на максимальный конечный результат;
- ◆ повышением самостоятельности, инициативы и предприимчивости товаропроизводителей на всех стадиях в системе «производство сырья — сбыт готовой продукции»;
- ◆ осуществлением согласованной инновационной и инвестиционной политики;
- ◆ постоянным повышением конкурентоспособности производимой продукции, работ и оказываемых услуг;
- ◆ обеспечением финансовой устойчивости участников кооперативно-интеграционных формирований;
- ◆ наличием необходимой правовой и методической базы организации и функционирования кооперативных структур.

Холдинговые компании можно формировать во всех без исключения отраслях растениеводства и животноводства, а также в обслуживающих и вспомогательных отраслях.

На республиканском уровне формируются кооперативные специализированные и многоотраслевые продуктовые объединения. Они могут действовать как в составе имеющихся республиканских производственных и обслуживающих объединений, так и независимо от них. Республиканские кооперативные структуры — замкнутые продуктовые технологические цепи, объединяющие производственно-сбытовую и финансовую деятельность. Они выводят низовые кооперативные структуры на государственный и межгосударственный уровни. На республиканском уровне создаются инвестиционные и инновационные фонды, оптовые рынки и другие кооперативные формирования.

На межгосударственном уровне формируются межгосударственные специализированные и многоот-

раслевые производственные и финансовые кооперативные структуры, совместные предприятия по различным направлениям деятельности АПК, финансово-промышленные группы, транснациональные корпорации, агропромышленные представительства, деятельность которых основывается на взаимном учете интересов участников, создаются общий аграрный рынок государств СНГ и условия для вступления в ВТО.

Однако приоритетным направлением в развитии кооперативно-интеграционных процессов, согласно результатам проведенных исследований, на данном этапе выступает формирование общего аграрного рынка СНГ.

Рассмотрим пути создания данной межгосударственной интеграционной структуры.

3.5. Формирование аграрного рынка СНГ

Проводимые реформы по замыслу их идеологов должны были бы дать мощный толчок развитию производительных сил на уровне хозяйствующих субъектов, регионов и новых суверенных государств.

Однако стремление к ускоренному налаживанию новых мирохозяйственных связей при разрушении традиционно сложившихся, игнорирование влияния мирового рынка на внутригосударственные экономические процессы обернулись ускоренным снижением объемов отечественного производства и постепенным превращением большинства бывших социалистических стран в сырьевые придатки и рынки сбыта продукции экономически развитых государств.

В этой связи на современном этапе одной из приоритетных задач развития агропромышленного комплекса является повышение его эффективности и обеспечение производства конкурентоспособной продукции, которая могла бы пользоваться повышенным спросом на внутреннем и внешнем потребительском рынках. Без ускоренного решения данной проблемы невозможно включение Беларуси в постоянно углубляющиеся мирохозяйственные связи, в также возникает серьезная опасность потери внутреннего рынка для белорусских товаропроизводителей.

Объективным критерием определения состояния отечественного аграрного рынка выступает производство продукции в расчете на душу проживающего населения, для которого имеются соответствующие природные условия. За последние десять лет (1990–2000 гг.) во всех категориях хозяйств отмечается устойчивое снижение объемов зерна, мяса, молока. Производство зерна на одного жителя уменьшилось с 686 кг в 1990 г. до 485 кг в 2000 г., или в 1,4 раза, мяса (в убойной массе) — в 1,9 раза (115 : 59 кг), молока — в 1,6 раза (727 : 449 кг).

В общем продовольственном балансе удельный вес сельскохозяйственных предприятий в производстве практически всех видов сельскохозяйственного сырья постоянно уменьшается. Так, удельный вес производства зерновых и зернобобовых культур снизился с 98,9 % в 1990 г. до 91 % в 2000 г., картофеля — с 46,2 до 13,6, овощей — с 67,2 до 19, мяса — с 85,6 до 71,7, молока — с 75,8 до 59,5 %. Соответственно увеличился удельный вес хозяйств населения в выпуске зерна с 1,1 % в 1990 г. до 8 % в 2000 г., картофеля — с 53,8 до 85,6, овощей — с 32,8 до 78,7, мяса — с 14,4 до 28,1, молока — с 24,2 до 40,4 %.

За анализируемый период отмечается устойчивое снижение потребления, в расчете на душу населения, мяса и мясопродуктов (с 75 до 57 кг), молока и молочных продуктов (с 425 до 301 кг), яиц (с 323 до 226 шт.), рыбопродуктов (с 19,4 до 6,4 кг), фруктов и ягод (с 38 до 27 кг), хлеба и хлебопродуктов (с 126 до 110 кг).

В 2000 г. предприятиями Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь было экспортировано 30,1 тыс. т мяса, 9800 туб мясных консервов, 12,8 тыс. т масла животного, 668 млн шт. яиц и другая продукция.

Однако для Беларуси, имеющей благоприятные условия для производства большинства видов сельскохозяйственной продукции, этого количества экспорта недостаточно. Необходимо учесть, что экспорт мяса и молокопродуктов осуществляется при постоянно уменьшающемся среднедушевом потреблении в сравнении с научно обоснованными нормами и при снижающейся эффективности производства.

Уровень рентабельности по всем видам деятельности сельскохозяйственных предприятий в 2000 г. составил лишь 3 % в сравнении с 42,6 % в 1990 г. Рентабельность производства молока снизилась с 53,8 % в 1990 г. до –18,5 % в 2000 г., мяса крупного рогатого скота — с 33,3 до –17,9, свиней — с 35,7 до –0,9, птицы — с 90,4 до 1,4, овец — с 24,3 до –47,4, яиц — с 68,5 до 8,7 %. Таким образом, ни по одному виду продукции животноводства не обеспечивается даже уровень воспроизводства.

Резко сокращается производство промышленной продукции. Так, по предприятиям Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь производство мяса, включая субпродукты I категории, за анализируемый период уменьшилось в 3,4 раза (825 : 244,3 тыс. т), цельномолочной продукции в пересчете на молоко — в 1,9 (1776,3 : 919,9 тыс. т), масла животного — в 2,5 раза (159,1 : 64,1 тыс. т). Аналогично положение и в других регионах государств, возникших на постсоветском пространстве.

В Акмолинскую область Республики Казахстан импорт продукции из стран дальнего зарубежья увеличился за период с 1995 по 1997 гг. в 10,5 раза, а из стран ближнего зарубежья — сократился на 21 %. Импорт мяса и продуктов его переработки в 1997 г. в сравнении с 1996 г. увеличился в 80,4 раза (с 106,9 до 8595,6 тыс. т). В структуре завозимых продовольственных товаров удельный вес мяса и продуктов его переработки составил 47,4 %, молокопродуктов — 16,3, изделий из рыбы — 13, жиров и масел — 4, мучных

и кондитерских изделий — 3,3 %. Надо полагать, что приведенные цифры существенно занижены в связи с очень слабой организацией учета объемов товаров, завозимых «челноками».

В структуре экспорта продовольственных товаров удельный вес зерна составляет 77,2 %, продукции мукомольно-крупяной промышленности — 15,3 %, т. е. более 90 % экспорта приходится на зерно и продукты его переработки.

Интересна география экспорта и импорта продовольствия. Так, в страны ближнего зарубежья экспортируется 96,5 % всех продовольственных товаров, а дальнего — 3,5 %. И наоборот, импорт продовольствия из стран дальнего зарубежья в 1997 г. составил 71,1 %, ближнего — 28,9 %. Причем из стран дальнего зарубежья (Туниса, США, Венгрии, Германии, Китая и других) поступления мяса и продуктов его переработки составили 96,1 %, молока и молочных продуктов — 62,4, растительных соков и экстрактов — 100, изделий из рыбы — 64,4, мучных и кондитерских изделий — 62,5 % и т. д. Выходит, что продовольственный рынок стран дальнего зарубежья для экспорта продукции из стран СНГ практически закрыт и открыт для ее импорта. В итоге создаются новые рабочие места в дальнем зарубежье, что способствует снижению объемов производства в странах СНГ со всеми вытекающими негативными последствиями. Складывающаяся ситуация на продовольственном рынке можно объяснить неконкурентоспособностью, сокращением объемов производства, низкими закупочными ценами, высокой себестоимостью продукции и рядом других негативных факторов.

Согласно имеющейся информации, уже в 1996 г. в целом по Республике Казахстан обеспеченность мясом и мясoproдуктами за счет собственного производства по отношению к научно обоснованным нормам потребления составляла лишь 64 %, молоком — 50, яйцами — 24, рыбой — 16, овощами — 39, картофелем — 75 %. И только по зерну, если весь производимый объем рассматривать в качестве продовольственного (что является грубой ошибкой), обеспеченность составляла 367 %. Не лучшее положение и в других государствах СНГ. Так, в Таджикистане в 1996 г. в расчете на душу проживающего населения было произведено лишь по 42 кг зерна, 61 — молока, 8 кг мяса, 8 шт. яиц, в Армении — по 87 кг зерна, 47 — молока, 13 кг мяса, 53 шт. яиц. И только в Республике Беларусь среднедушевое производство указанных видов продукции было выше или соответствовало научно обоснованным нормам потребления. Производство зерна здесь составило 562 кг, молока — 474, мяса — 58 кг, яиц — 328 шт. в расчете на душу проживающего населения.

Таким образом, практически всем государствам СНГ выходить на внешний рынок продовольствия не с чем. Тем более что спад сельскохозяйственного производства продолжается и в настоящее время. Так, в Акмолинской области на начало 1998 г. 35 хозяйствующих субъектов (кооперативов, акционерных обществ, товариществ), образовавшихся на базе реформированных колхозов и совхозов, перестали заниматься выращиванием животных все видов, до 500 голов крупного рогатого скота имели 110 хозяйств, от 500 до 1000 голов — 31 хозяйство, свыше 1000 голов имелось лишь в 35 субъектах хозяйствования.

Ясно, что при постоянно уменьшающихся объемах продукции собственного агропромышленного производства, недостатке ее в странах СНГ, большом дефиците финансовых средств, задолженности международным финансовым структурам и экономически развитым государствам правительство любой из стран объективно вынуждено действовать по принципу кратковременного мультипликативного эффекта, закупать продукцию в государствах дальнего зарубежья, интегрироваться с ними, отодвигая на более отдаленную перспективу инвестирование собственного агропромышленного производства и все больше отдаляясь от партнеров из СНГ.

Товарооборот между Казахстаном и Россией в течение 1997 г. снизился на 17 % и продолжает сокращаться.

Процесс закономерен и мотивируется следующими обстоятельствами. В настоящее время страны Европейского экономического сообщества и другие экономически развитые государства не только в полной мере обеспечили себя продовольствием, но и создали его огромные запасы, одновременно поддерживая высокий уровень собственного аграрного производства. Стимулируя экспорт продовольствия, они не жалуют средств на завоевание мировых рынков сбыта, отдавая себе отчет в том, что это окупится длительным социально-экономическим эффектом в перспективе. Например, в США за счет экспорта излишков продовольствия создается дополнительно более 1 млн рабочих мест.

Компенсируя своим экспортерам разницу цен и расходов на транспортировку продукции и создавая тем самым возможности для сбыта своих залежалых продуктов по бросовым (демпинговым) ценам, предприятия США без особых усилий завоевывают рынки стран СНГ.

В активизации импорта продовольствия экспортерам дальнего зарубежья хорошо помогают отечественные предприниматели ввиду совпадения интересов тех и других. Первые стараются сбыть и обновить стратегические запасы продовольствия, полнее использовать свой производственный потенциал и завоевать рынки СНГ, вторые — купить товар дешевле, а у себя продать как можно дороже, извлекая максимум прибыли и еще больше ослабляя отечественное производство.

Правительства практически всех государств СНГ занимаются поисками инвестиций и инвесторов, увеличивают продажу невозобновляемых природных ресурсов, выпрашивают кредиты у экономически развитых государств, игнорируя то, что для любого государства самым важным является максимальная занятость населения высокопроизводительным трудом. Это является причиной того, что сегодня около 800 совместных документов о сотрудничестве в рамках СНГ, в том числе подписанных на самом высоком

уровне, не работают. Поэтому и в ближайшей перспективе не следует ожидать ослабления продовольственной интервенции. Наоборот, произойдет ее усиление. Рынки сбыта экономически развитые государства просто так не уступят. Если не изменить обстановку, сохранять и в дальнейшем пассивность по отношению к сельскому товаропроизводителю, катастрофа неминуема. Республика Казахстан, как и подавляющее большинство стран постсоветского пространства, постепенно утратит продовольственную независимость и превратится в рынки сбыта залежалых продуктов, импортируемых из экономически развитых государств.

Необходимо отказаться от укореняющейся во многом негативной для отечественной экономики идеи о том, что продовольствие дешевле купить в других странах, чем производить у себя, и признать бесспорным тот факт, что в получении дорогой продукции виноваты, прежде всего, мы сами. На всех уровнях нужно делать все возможное для того, чтобы отечественная продукция была дешевле и качественнее поступающей из-за пределов страны. Наличие природных, интеллектуальных и трудовых ресурсов позволяет сделать это. Предпочтение должно быть отдано развитию отечественных производительных сил. Возможности в этой области огромны. Достигнутый уровень производства сельского хозяйства к началу дореформенного периода в Северо-Казахстанском регионе позволял при полном удовлетворении внутренних потребностей экспортировать на внешние рынки 4–4,5 млн т зерна, 160–170 тыс. т картофеля, 210–215 — мясопродуктов, 380–400 тыс. т молокопродуктов, 148–156 млн шт. яиц.

Сельское хозяйство — базовая отрасль народного хозяйства, и его окончательное разрушение может вызвать непредсказуемые последствия. Продовольствие — одно из существенных звеньев национальной безопасности, а при определенных условиях оно может выступать и в качестве одного из наиболее эффективных видов оружия. Объективности ради отметим, что безработный, полуголодный, лишенный социальной защиты нищий народ опаснее любого недружественного, даже самого мощного государства.

Рекомендуемый «потолок» продовольственной безопасности, разработанный Генеральной Ассамблеей ООН, составляет 16 % импортируемой продукции в общем потреблении. Удельный же вес завезенных мясопродуктов в Акмолинскую область в 1997 г. по отношению к объемам потребления 1996 г. составил 21 %. Поэтому необходимо разработать и принять закон о продовольственной независимости страны, в котором рассматривались бы вопросы активизации работы агропромышленного комплекса и формирования внутреннего агрорынка с учетом системы организационных, экономических, технологических, социальных и других факторов роста, необходимости защиты отечественного товаропроизводителя от интервенции продовольствия извне, особенно тех его видов, для производства которых имеются соответствующие природные условия.

Требуется скорейшего решения и вопрос принятия закона о совершенствовании налоговой и кредитной политики по отношению к отечественному товаропроизводителю. Пока процентные кредитные ставки будут выше ожидаемой рентабельности, хотя бы на среднерайонном и областном уровнях, существенных инвестиций и оживления производства в АПК ожидать не следует. Будет происходить постоянный перелив капитала из производственных отраслей в торговлю.

Уже не один раз была научно обоснована необходимость перехода сельскохозяйственных товаропроизводителей на единый земельный налог с учетом размеров и качества участков. Но реформе мешают, как это ни парадоксально, чиновники всех уровней. Ведь за каждым видом налогов и платежей стоят соответствующие министерства и ведомства, аппетиты которых растут при продолжающемся спаде производства и обнищании крестьян.

Между тем, имеет место положительный опыт. В Белгородской области с 1 августа 1996 г. применяется единый земельный налог. Если до его внедрения можно было собрать лишь 45–50 % ожидаемых платежей, то при новой системе практически все предприятия АПК исправно платят этот налог без напоминаний налоговой службы.

Активизацию народнохозяйственного комплекса, и АПК в частности, следует начинать с совершенствования налоговой и кредитной политики, поэтому принятие указанных законов будет способствовать ускоренному становлению стабильного отечественного продовольственного рынка и послужит хорошей базой для развития аграрного рынка стран СНГ. Ведь делить и обменивать можно лишь то, что произведено. Без частного не будет и общего.

А. Смит в своей книге «Исследования о причинах богатства народов» (1776 г.) утверждал, что главным фактором роста производительности труда является разделение труда. Но цель достигается лишь при условии рационального сочетания разделения труда с развитием и углублением интеграционных процессов между всеми товаропроизводителями и сферами АПК, продукция которых одинаково нужна населению и хозяйствующим субъектам, независимо от среды обитания и природной зоны производственной деятельности.

В этой связи появление на постсоветском пространстве суверенных государств вовсе не означает, что они должны отдаляться друг от друга. Наоборот, сопричастность к бывшему интегрированному экономическому пространству, взаимозависимость хозяйственных связей, знание друг друга, специализация производства в соответствии с природными условиями, традиционные навыки проживающего населения и другие факторы объективно предполагают необходимость на основе обретенной самостоятельности углубления интеграционных процессов, наполнения и обогащения экономических связей во всех отраслях народного комплекса. Поэтому идея Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева о создании на

бывшем постсоветском пространстве евразийского союза обоснована, так как это может иметь положительные последствия для всех государств. В одиночку достичь изобилия трудно, что подтверждается мировым и нашим собственным опытом перехода к рынку. Применительно к АПК, самостоятельность, свобода в действиях необходимы для постоянного наращивания объемов конкурентоспособной продукции, создания новых рабочих мест, улучшения условий труда и быта работающих. Но трудно оценить смысл самостоятельной деятельности, к примеру, АО «Заречное», расположенного в 5 километрах от г. Астаны, в котором на начало 1998 г. было полностью ликвидировано животноводство, или всех реформированных субъектов Целиноградского района, первоочередная задача которых — обеспечение горожан малотранспортабельной и скоропортящейся продукцией, но которыми в расчете на одного жителя г. Астаны производится лишь 10–12 кг молока при рациональной годовой душевой норме потребления, составляющей 405 кг.

Разумеется, спад производства можно мотивировать целой системой объективных причин. Однако немаловажным остается факт, что, получив в собственность предприятие, не каждый новый собственник будет утруждать себя заботами об улучшении его работы. Он знает, что и при минимальном объеме производства ему и его семье будет обеспечена безбедная жизнь. Получить право хозяина и стать им — далеко не одно и то же. Следует признать, что менталитет новых собственников далеко не у всех соответствует потребностям общества. Поэтому государство должно постоянно поддерживать в рациональном соотношении категории «потребность общества» и «самостоятельность новых собственников» путем принятия соответствующих законодательных актов, способствующих совершенствованию экономического механизма хозяйствования, что является стимулирующим фактором ускоренного становления аграрного рынка.

Тотальные разгосударствление и приватизация обусловили дезинтеграцию агропромышленного производства районов, областей, регионов и т. д. Проблема состоит в том, чтобы еще недавно единое пространство интегрировать с целью ориентации собственников на получение максимального экономического эффекта. Указами и решениями о создании той или другой интегрированной структуры хозяйствования в настоящее время решить данную проблему вряд ли возможно. Нужны новые подходы. Необходимо выявить такие структуры-интеграторы, с помощью которых можно было бы наладить эффективные экономические связи по всей технологической цепочке от производства до потребления готовой продукции между всеми субъектами хозяйствования, не покушаясь на их самостоятельность, на уровне областей, регионов и обеспечить организованный выход на рынки государств ближнего и дальнего зарубежья. Таким звеном может стать организация на уровне областей и регионов оптовых продовольственных рынков (ОПР), которые выводили бы товаропроизводителей всех государств СНГ на общий аграрный рынок.

ОПР — это структура-интегратор, которая в условиях новых производственных отношений будет способствовать активизации агропромышленного производства, налаживанию тесных экономических связей по всей технологической цепочке от производства до потребления готовой продукции между всеми субъектами хозяйствования при сохранении их полной юридической и экономической самостоятельности, обеспечит всем товаропроизводителям организованный выход на внутренний и внешние аграрные рынки стран ближнего и дальнего зарубежья, широкую рекламу производимой продукции. На ОПР любой товаропроизводитель, независимо от формы собственности и хозяйствования, может получить все для нормальной деятельности, включая и социальную защиту. В развитой форме ОПР выступают в виде акционерных обществ открытого типа и базируются на рынках продукции растениеводства и животноводства, материально-технических ресурсов, финансовом, земельном и др. В обязательном порядке в составе ОПР функционирует собственный кооперативный банк.

Создание ОПР потребует определенного времени, проведения со стороны административных органов большой организаторской работы, улучшения системы управления АПК, юридической и финансовой помощи со стороны государства, а также совершенствования законодательства.

В настоящее время в СНГ идет активный поиск путей формирования единого экономического союза, и в частности аграрного рынка. Предлагаются разные варианты его создания. Один из них предусматривает организацию транспортного, энергетического, информационного, таможенного, платежного и валютного союзов. Но при этом следует учитывать, что экспорт подавляющего числа государств СНГ, и в частности Республики Казахстан, преимущественно базируется на продаже минерально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, которые, главным образом, в дальнем зарубежье обмениваются на продукцию ресурсообработывающих отраслей (пищевой, легкой, химической, машиностроения), а также на другие виды товаров и услуг. Отечественные же ресурсообработывающие отрасли из-за низкой эффективности производства, технологического отставания, недостаточной платежеспособности своих предприятий и населения, неконкурентоспособности производимой продукции и других причин не могут принять на переработку и реализовать всю продукцию добывающих отраслей, притом по мировым ценам. Все это обуславливает падение объемов добываемого сырья и производимой продукции, способствует остановке предприятий, появлению безработицы, упадку всей отечественной экономики, и в частности АПК. Для решения данной проблемы необходимо перейти в течение двух-трех лет от импорта сельскохозяйственных продуктов к импорту товаров производственно-технического назначения, включая технологии «ноу-хау» и лицензии на производство машин и оборудования, а также осуществлять широкую рекламу продовольственных товаров отечественного производства и продуктов, выработанных в странах СНГ. Реклама в условиях рыночной экономики — серьезный фактор продвижения товаров от производителя к потребите-

лю. К сожалению, наша продукция и товары государств СНГ рекламируются довольно редко.

Подавляющее большинство населения убедилось в превосходстве по вкусовым, питательным, экологическим и другим свойствам отечественных продуктов питания в сравнении с аналогичными товарами из стран дальнего зарубежья. Но по товарному виду наши изделия часто уступают зарубежным аналогам. Это относится к продукции пищевой, легкой, химической, деревообрабатывающей и машиностроительной отраслей. В последнее время во всех государствах СНГ предпринимаются попытки ускоренной ликвидации отставания в данной области. Однако проблему в одиночку решить сложно. Необходимо открыть евразийский банк реконструкции и развития СНГ, средства которого будут направляться, главным образом, на модернизацию и переоснащение ресурсообрабатывающей промышленности, а также на формирование общего валютного фонда и союза. Объединение капиталов обусловит возникновение общих экономических интересов и создание общего аграрного рынка СНГ.

Любой союз должен способствовать, прежде всего, увеличению объемов производства отечественной конкурентоспособной продукции. В целях активизации сельскохозяйственного производства государств общего аграрного рынка следовало бы снять все таможенные ограничения и пошлины на продукцию отраслей АПК СНГ, поставки которой осуществляются на основе заключенных межгосударственных соглашений и соглашений между регионами.

В целях защиты отечественных товаропроизводителей таможенные сборы на продовольствие и другие товары из стран дальнего зарубежья, особенно на те, которые могут производиться у себя, должны составлять не менее 150 % от их стоимости и дифференцироваться в зависимости от цены приобретения, спроса и уровня цен реализации в местах потребления.

Таким образом, решение проблемы рационального функционирования стабильного внутреннего и общего аграрного рынков будет зависеть от желания руководителей стран СНГ идти навстречу друг другу.

Пока же, судя по экономическим результатам, мы больше действуем по принципу персонажей известной басни И. Крылова «Лебедь, рак и щука».

Достигнутые суверенитет и свободу следует рассматривать не как возможность разрушения всего, что было создано трудом предшествующих поколений, а как основу развития всего нового и прогрессивного, что может обеспечить стабильную продовольственную независимость страны, являющуюся условием национальной безопасности.

В работах отечественных и зарубежных ученых-экономистов продовольственная независимость определяется по-разному. Для ее обеспечения используются собственные производственные ресурсы и осуществляются поставки недостающего количества товаров из других регионов и государств.

Сопоставив различные взгляды ученых на исследуемую проблему, мы пришли к выводу о том, что продовольственная независимость — система экономических, организационных, технологических, социальных, экологических и других факторов, направленная на стабильное функционирование агропромышленного комплекса с целью удовлетворения потребностей населения в разнообразных и конкурентоспособных продуктах питания по научно обоснованным нормам, создания требуемых страховых запасов и экспорта излишков продукции. При этом должна обеспечиваться невысокая степень (5–8 %) уязвимости продовольственного снабжения в случае осложнений при поступлении по импорту отдельных видов продовольствия, для производства которых нет соответствующих природных условий.

Сформировав устойчивый общий аграрный рынок СНГ, необходимо одновременно создавать условия для вступления во Всемирную торговую организацию.

Участниками Всемирной торговой организации, по данным В. Г. Гусакова, в настоящее время являются более 140 государств, за счет чего 90 % мировой торговли осуществляется по правилам этой организации. Еще более 20 стран находятся на разных стадиях переговоров о присоединении. Лишь небольшая группа стран остается пока вне прямого влияния данной организации. Но, по признанию международных экспертов, все оставшиеся государства в обозримой перспективе при принятии установленных условий станут членами этой международной организации. Руководители стран приходят к выводу, что национальные экономики в конечном итоге выигрывают при интеграции в мировой рынок.

Добровольность вступления абсолютного большинства стран мира во Всемирную торговую организацию невозможно объяснить ничем иным, кроме экономической выгоды. Эта выгода основана на преимуществе открытости экономики и активного участия в мировой торговле перед закрытостью и внутренней ограниченностью. Поэтому было бы неправильно расценивать вступление Беларуси во Всемирную торговую организацию только как угрозу экономической безопасности, разорения национальных товаропроизводителей из-за заполнения внутреннего рынка импортной продукцией. Угроза такая, конечно, существует, но только в отношении затратоемкого, бесперспективного и неконкурентоспособного производства. Поддерживать такое производство, которое не способно к самовоспроизводству и обременительно для государства, не имеет смысла. Целесообразнее от него постепенно отказаться и постараться создать высокотехнологичное производство, адаптированное к внешней и внутренней рыночной конъюнктуре, в том числе путем ужесточения конкуренции внутренних и внешних поставщиков.

Таким образом, Беларусь совместно с другими государствами СНГ должна участвовать в формировании общего аграрного рынка СНГ, совершенствовать систему организационных, экономических, технических, технологических, социальных, психологических, экологических факторов, в совокупности обеспе-

чивающих высокую конкурентоспособность продукции, и на этой основе осуществить вступление во Всемирную торговую организацию.

3.6. Механизм мотивации развития кооперативно-интеграционных процессов

Эффективность деятельности кооперативно-интеграционных формирований возрастает, если она осуществляется с учетом организационных, экономических, технологических, социальных и других факторов повышения экономической результативности АПК. Особенно важная роль в стимулировании развития кооперативных процессов отводится хозяйственному механизму, под которым понимается система экономических рычагов и методов, призванная обеспечить соответствие производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил. Большое значение имеют планирование, ценообразование, управление, экономические отношения на стадиях производства, обмена и потребления продукции. Рассмотрим методические подходы к их организации на конкретных примерах.

Центральное звено хозяйственного механизма — планирование. Ни одно развитое государство мира не обходится без государственного регулирования экономики. Так, во Франции применяются разнообразные экономические и финансовые инструменты, в том числе стратегическое планирование, поощрение конкуренции, управление делами, контроль за оплатой труда и налогообложение предприятий и фирм. В своем развитии страна прошла три крупных этапа. Первый этап относится к послевоенному периоду, для которого характерно весьма сильное вмешательство в экономику органов управления. Первый французский план, принятый в 1945 г., определял объем производства стали в тоннах, электроэнергии в киловаттах, устанавливал цены на все изделия и систему контроля за ними, обменный курс франка.

В конце 60-х гг. был осуществлен переход к индикативному планированию, позволяющему на демократической основе координировать позиции государства и частного бизнеса. Указанный план содержит ограниченное число обязательных заданий, носит рекомендательный характер, являясь, по сути, сводом мнений различных государственных институтов и неправительственных организаций.

Такой подход к планированию отличается от применявшегося в СССР, для которого был характерен централизм, превращавший планирование в тормоз социально-экономического роста. К сожалению, и теперь основное звено хозяйствования (товаропроизводители или предприятия АПК) зачастую выступает не как правомочный субъект планового управления, а только как объект, получающий административные задания — директивы, так или иначе обязательные к исполнению. Никто при таком положении не может в полной мере реализовать свое право хозяина производства. Правда, в последнее время государством принимаются ряд конструктивных мер по либерализации этого процесса.

Нельзя не отметить и другую крайность: отказ вообще от всякого планирования. Сторонники данной концепции не учитывают нынешнюю обстановку, практически повсеместную разбалансированность продовольственного рынка. Отказ в сложившейся ситуации от планирования хотя бы основных видов сельскохозяйственной продукции и регулирования ее поставок со стороны государства приведет к еще большему дефициту многих продовольственных товаров. Поэтому на данном этапе требуется постепенно заменять жесткое централизованное планирование на более демократические и приемлемые для сельского хозяйства формы, которые предполагают реальное участие работников системы АПК, трудовых коллективов, отдельно взятых товаропроизводителей в разработке планов и организации их выполнения, а также формирование договоров-планов в интересах конкретного потребителя и, в конечном счете, всего общества.

В связи с тем, что в настоящее время товаропроизводители осуществляют поставки сельскохозяйственной продукции на основе заранее заключенных договоров с заготовительными, перерабатывающими и другими предприятиями, при планировании объемов реализации продукции необходимо учитывать достигнутый фактический уровень реализации, имеющийся производственный потенциал и объемы, обеспечивающие получение требуемых средств для осуществления расширенного воспроизводства. Не следует забывать также о той части продукции, которая остается для внутрисельскохозяйственного потребления и используется по собственному усмотрению.

Почти повсеместно сложилось мнение о неправомерности планирования на основе достигнутого уровня. С этим полностью согласиться нельзя. Достигнутые объемы производства и реализации (переработки) сельскохозяйственной продукции характеризуют уровень хозяйствования (способность руководителей и специалистов эффективно вести производство) и степень использования производственного потенциала. В то же время сравнение объемных и качественных показателей на лучших, худших и средних предприятиях при прочих равных условиях указывает на возможные достижимые объемы производства или реализации продукции в данный период времени при конкретных ресурсах.

Поэтому для того, чтобы заключить договор на поставку (реализацию) продукции, заготовительная организация (предприятие) должна располагать объективными данными об уровне производства и реализации в той или другой хозяйственной структуре, как минимум, за последние 5–10 лет и даже более. В данном случае перерабатывающее предприятие сумеет прогнозировать возможные объемы поступления сы-

рья для переработки.

Кроме того, для определения рациональных объемов реализации продукции нужно иметь информацию о степени использования производственного потенциала. Поэтому при заключении договора заготовительная организация, агропромышленный комитет, финансовые и другие государственные органы, располагая данными об имеющихся возможностях товаропроизводителей по увеличению производства продукции, вправе потребовать наиболее рационального их использования и установить финансовый контроль за деятельностью того или другого предприятия (товаропроизводителя), независимо от формы собственности. Определяя требуемые объемы реализации продукции, следует также учитывать сумму прибыли, необходимую для обеспечения нормальной работы и самофинансирования организации.

Принято считать, что средняя совокупная рентабельность для самофинансирования должна быть на уровне 40–45 %. Но данная величина не постоянная. Она зависит от достигнутого уровня затрат на производство и реализацию продукции, качественных параметров, степени переработки сырья, состояния материально-технической базы и темпов ее обновления, задолженности по кредитам и ссудам, развития социальной сферы и других показателей.

Заготовительные и перерабатывающие предприятия должны изучить возможности производителей сельскохозяйственного сырья. Сырье, которое не может быть своевременно принято и переработано, необходимо рационально использовать по своему усмотрению: перерабатывать собственными силами, реализовывать на рынках и в фирменных магазинах, обменивать по бартеру и т. д.

Нельзя допускать, чтобы при сохраняющемся дефиците продовольствия и других товаров народного потребления сельскохозяйственное сырье подвергалось порче, гнило или продавалось за бесценок. В условиях конкуренции решения должны приниматься предприимчивыми и компетентными специалистами. Предприятиям нужно рассчитывать, прежде всего, на собственные силы и на этой основе осуществлять расширенное воспроизводство.

Предлагаемый нами методический подход применим к любой форме хозяйствования и собственности. Его могут использовать не только непосредственные товаропроизводители, но и управленческие звенья на уровне районов и областей.

При планировании поступления сельскохозяйственной продукции для обеспечения собственных потребностей и создания необходимых экспортных и страховых резервов следует сначала учесть объемы сельскохозяйственной продукции, которая может быть произведена и переработана в личных подсобных хозяйствах сельского и городского населения, крестьянских (фермерских) хозяйствах, хозяйствах неаграрных предприятий, а также в хозяйственных структурах, базирующихся на государственных, коллективных формах собственности. Затем нужно определить объем ввозимой продукции.

Это позволит каждому типу хозяйства занять устойчивое положение на рынке. Крупные хозяйствующие субъекты, организованные на базе колхозов (совхозов), можно будет ориентировать не только на внутренний, но и, по большинству видов продовольствия, на внешний рынок, так как они лучше решают вопросы специализации и рациональной концентрации производства, внедрения передовых систем животноводства и растениеводства и, тем самым, получения более эффективных результатов хозяйствования. ЛПХ, крестьянские (фермерские) хозяйства как более мелкие хозяйственные структуры, которым свойственен более низкий уровень товарности, сильнее реагирующие на складывающуюся конъюнктуру местного продовольственного рынка, можно ориентировать, главным образом, на внутренний рынок потребления. Такой подход даст возможность избежать жесткой конкуренции и перепроизводства определенных видов продукции и повлиять на улучшение продовольственного обеспечения страны.

Важно использовать перспективный план для определения потребности в перерабатывающих мощностях.

Неправильно утверждать, что для формирования емкого и сбалансированного рынка сельскохозяйственной продукции с относительно устойчивыми ценами следует полностью отказаться от госзаказа. Он должен базироваться на научно обоснованных нормах потребления и включать виды продовольствия, для производства которых имеются соответствующие природно-экономические условия, а также закупаемые виды продовольствия, для выработки которых в республике нет соответствующих условий (природных, экономических и др.). При этом государство должно взять на себя обязательство под доведенный госзаказ поставлять материально-технические средства, производить предоплату, осуществлять льготное кредитование. Все продовольствие сверх госзаказа должно свободно реализовываться на рынке.

Нельзя согласиться с мнением о том, что отказ от практики установления товаропроизводителям прямого госзаказа будет способствовать формированию емкого и сбалансированного рынка, стабилизации цен. В создании внутреннего и внешнего продовольственных рынков должны участвовать все формы хозяйствования, базирующиеся на частной, коллективной, государственной, смешанной и других формах собственности. При этом следует учитывать, что переход к рыночным отношениям предполагает наполнение продовольственного рынка продуктами высокого качества. Особенно это касается животноводческой продукции, качество которой оставляет желать лучшего.

Такой подход к планированию необходим для развития кооперативно-интеграционных процессов между сложившимися формами собственности и хозяйствования.

Ценообразование — центральная проблема экономики. Известно, что в условиях рынка цены должны складываться под влиянием спроса и предложения, основываться на общественно необходимых затратах.

Однако многие товаропроизводители используют их для компенсации потерь, вызванных бесхозяйственностью, а также издержек производства и обращения. В результате цены на продукцию предприятий-монополистов выросли за непродолжительное время многократно. В то же время на большинство видов сельскохозяйственной продукции цены в связи с низкой заработной платой и социальной незащищенностью большей части населения сдерживаются и не покрывают затрат на производство. В итоге оказался нарушенным паритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Более того, наблюдается деформация цен на основные виды сельскохозяйственной продукции.

Как высокие, так и низкие закупочные цены, не базирующиеся на общественно необходимых затратах, одинаково приводят к снижению объемов и качества продукции. При меньшем количестве товаров и услуг поправить финансовое положение можно за счет высоких цен, что и наблюдается в реальной жизни, а это, в свою очередь, еще больше усугубляет положение на потребительском рынке. Однако некоторые экономисты считают, что на начальном этапе перехода к рынку необходимо отказаться от прямого государственного воздействия на уровень цен в сельском хозяйстве. Ошибочность данной концепции очевидна, что подтверждает опыт зарубежных государств, которые уже не один десяток лет действуют в рыночных условиях и где решена продовольственная проблема.

Например, государственное регулирование цен в США в 20–30-е гг. привело к качественной реорганизации рынка и послужило основой становления современной рыночной системы. Первоначально в США действовали паритетные и гарантированные цены, а также система ценовых комитетов. В Великобритании, Канаде и Швеции функционировала система фиксированных цен. Во всех странах политика государства в области регулирования рынка была направлена на защиту производителя и потребителя.

Закупочные цены на все виды сельскохозяйственной продукции, поставляемой по госзаказу, должны превышать, как минимум, на 5–10 % издержки, складывающиеся на среднеобластном и среднерайонном уровнях, и устанавливаться по принципу равной экономической заинтересованности или равной отраслевой рентабельности, что обусловит стабилизацию и подъем экономики.

Финансово-кредитные отношения призваны обеспечить эффективное функционирование экономики. Но пока процентные кредитные ставки будут выше ожидаемой рентабельности производства (хотя бы на среднерайонном или среднеобластном уровнях), существенных инвестиций и оживления производства в АПК ожидать не следует.

В сельском хозяйстве должен применяться один вид налога — налог на землю с учетом качества и размеров сельскохозяйственных угодий. Это будет способствовать соблюдению интересов государства и поставит разные субъекты хозяйствования в равные условия ведения производства. Для исчисления указанного налога расчетный показатель налога на землю по району делится на общее количество балло-гектаров, что в итоге дает норматив на 1 балло-гектар, который затем умножается на число балло-гектаров по хозяйству. Размеры рассчитанного по данной методике налога на 1 балло-гектар, предназначенного для уплаты хозяйствами Оршанского района в 1998 г., существенно различаются в зависимости от качества сельскохозяйственных угодий. Так, если в совхозе «Устье» величина налога на 1 балло-гектар составила 29196 рублей при качестве сельскохозяйственных угодий, оцениваемом в 27,9 балла, то в совхозе «Ударник» — лишь 2980, в колхозах «Новая заря» — 2625, им. Дзержинского — 1693 рублей. Наконец, в колхозе им. Ленина, качество сельскохозяйственных угодий которого определяется в 33,4 балла, величина налога составила 1514 рублей. При этом в расчет не брались налоги, уплаченные коллективами предприятий «Заднепровский», «Юбилейный», «Тепличный», так как размеры закрепленных за ними сельскохозяйственных угодий не являются типичными.

Полученные результаты определяют необходимость ускоренного перехода к предлагаемой методике исчисления налога в сельском хозяйстве, что будет способствовать эффективному использованию главного средства производства в аграрном секторе — земли, сохранению и приумножению ее продуктивных свойств для нынешних и будущих поколений.

В настоящее время многие экономисты в сокращении объемов агропромышленного производства не усматривают угрозу продовольственной независимости, мотивируя это тем, что уменьшение объемов всех видов сельскохозяйственной продукции не влияет на количество продуктов в магазинах и на рынках. При этом упускается из виду или вообще игнорируется состояние платежеспособного спроса населения и предприятий.

На всех уровнях твердо укоренилось представление о том, что собственность является краеугольным камнем экономики, так как она в решающей степени определяет результаты труда.

Целью проведения реформирования в народнохозяйственном комплексе является изменение отношений собственности. Сторонники радикальных экономических реформ считают, что стоит только изменить отношения собственности путем ускоренного разгосударствления и приватизации, как ситуация сразу улучшится. Однако десятилетний период, на протяжении которого изменяются отношения собственности, не свидетельствует об улучшении экономической ситуации. Наоборот, спад производства продолжается, жизненный уровень подавляющей части населения снижается, социальная напряженность нарастает.

Конечно, важно перестроить отношения собственности. Но ошибочно считать, что, наделив всех работников правами собственника земли и имущества, можно решить проблемы сельского хозяйства. Одно только право собственности не может быть главным стимулом развития производства. Решающее значе-

ние в условиях приватизации собственности должны иметь стимулы за результаты труда. Поэтому необходимо совершенствование внутреннего устройства хозяйств, организации и стимулирования труда их работников. Между тем этот аспект остается без внимания. Этому способствуют отсутствие хозрасчета и эквивалентных взаимоотношений сельскохозяйственных предприятий с предприятиями других отраслей.

Коренное реформирование отношений собственности может принести ожидаемый результат лишь при влиянии всей сложной системы организационных, экономических, технологических, социальных и других факторов, в рамках которой осуществляются производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции. Рынок — не панацея от всех бед. В мире есть не один десяток государств, живущих по законам рыночной экономики, но до настоящего времени являющихся нищими.

Складывающаяся ситуация определяет потребность выделения других основополагающих критериев, с помощью которых можно активизировать всю сложную систему факторов, в совокупности способствующих повышению экономической эффективности АПК и народнохозяйственного комплекса в целом. Если труд непосредственного производителя, создающего материальные, духовные, интеллектуальные и другие блага, не будет оплачиваться сообразно затраченным способностям, должного эффекта получить невозможно.

Подтверждения данному выводу имеются не только в мировой практике, но и в нашей собственной истории. На протяжении всего периода строительства социализма в СССР в подавляющем числе отраслей народного хозяйства оплата труда работников строго регламентировалась, осуществлялась по остаточному принципу, не ставилась в прямую зависимость от конечных результатов работы. В итоге мизерный платежеспособный спрос имел адекватное ему предложение. Эта порочная практика сохраняется и поныне. Между тем, с 1960 по 1993 гг. цены на продовольствие в ФРГ увеличились втрое, а средняя часовая оплата труда — в 8 раз. Это может послужить примером для нас.

Увеличение материальных стимулов способствует повышению спроса населения на все новые виды товаров и услуг, а следовательно, побуждает к расширению и модернизации производства, улучшению качества продукции, совершенствованию ассортимента, что, в свою очередь, обуславливает увеличение оплаты труда, дальнейшее повышение платежеспособного спроса населения, развитие производства. Это естественный, нормальный процесс расширенного воспроизводства.

К сожалению, у нас получается все наоборот. Цены на все виды потребительских товаров и услуг растут быстрее, чем заработная плата у абсолютного большинства населения. Постоянное обесценивание труда вызывает безразличие к конечным результатам работы коллектива, обуславливает сокращение рабочих мест и банкротство предприятий.

Уменьшающиеся объемы производства продовольствия и другой продукции остаются невостребованными. Создается иллюзия стабильной продовольственной независимости, равновесия спроса и предложения. До тех пор, пока повышение совокупных доходов населения не станет опережать уровень роста цен, активизации производства не произойдет. Без потребности нет производства. Это объективный экономический закон, который нельзя игнорировать. Платежеспособный спрос населения и предприятий — это двигатель любого производства, любого вида человеческой деятельности, основа процветания любой экономической формации. Он влияет на эффективность использования земельных, трудовых и материально-технических ресурсов, повышение производительности труда, наращивание производства конкурентоспособной продукции.

Основой повышения платежеспособного спроса населения и предприятий является постоянно совершенствующийся хозяйственный механизм, обеспечивающий рациональное соотношение производственных отношений и производительных сил на уровне непосредственных субъектов хозяйствования, регионов, республики.

Объективно оценив состояние агропромышленного производства, перспективы его подъема, социально-экономическое положение деревни, следует признать, что сельское хозяйство оказалось в катастрофическом положении. Оно не содержит внутренних резервов саморазвития. Проводимые реформы не улучшают положения дел в аграрном секторе.

Нужны глубокие системные меры по выводу аграрной экономики из сложившегося состояния. Мировой практике известны такие ситуации и пути выхода из них. Ф. Рузвельт, вступивший в марте 1933 г. в должность Президента США, признал состояние американской экономики катастрофическим. В результате уже на четвертый день правления в Конгресс США был представлен «Чрезвычайный закон о банках». В тот же день принятый парламентариями, а вечером подписанный Президентом США закон сразу же вступил в силу. Затем были приняты «Закон о регулировании сельского хозяйства», «Закон о восстановлении национальной промышленности» и другие законодательные акты. Кроме этого, Президент США объявил о том, что если банки начнут противиться курсу правительства, то в Конгресс США будет представлен закон об их национализации. Эта мера подействовала. Кроме того, в «Чрезвычайном законе о банках» американское правительство определило, что инвестиционные банки должны сосредоточить свою деятельность именно на инвестициях, а не ориентироваться на практику «коротких» денег. Ф. Рузвельт начал с того, что провел сплошную государственную ревизию всех неразорившихся банков и финансовых компаний и закрыл те, бухгалтерские балансы которых были непригодными.

Государство должно определить приоритеты в экономике и разрешать направлять кредиты и инвести-

ции только на приоритетные цели. Форма собственности банка или другой финансовой пирамиды не имеет значения. Все, что находится на территории государства, должно работать, в первую очередь, на подъем экономики данного государства. Так считали в 1945 г. правительства Японии, Франции, Англии, Германии и других государств. Еще не закончилась вторая мировая война, а британский премьер У. Черчилль определил приоритеты послевоенной экономики: развитие продовольствия, энергетики, экспорта, создание рабочих мест для трудоспособного населения.

Необходимость реформы банковской системы, влияющей на повышение эффективности использования отечественных производительных сил, назрела давно. Величина процентных кредитных ставок должна быть снижена до 8–10 % годовых. Во избежание негативного действия инфляционных процессов на работу банков требуется применять индексацию в соответствии с уровнем роста потребительских цен на товары, работы, услуги, под которые были взяты кредиты, на период их возвращения, или условно использовать долларовый эквивалент.

Оценка деятельности банков различного уровня, независимо от формы собственности, должна зависеть от роста объемов конкурентоспособного отечественного производства.

Закупочные цены на все виды сельскохозяйственной продукции, поставляемой по госзаказу, должны превышать издержки на производство продукции, складывающиеся на среднеобластном или зональном уровнях, как минимум, на 5–10 % и устанавливаться по принципу равной отраслевой экономической заинтересованности, что будет способствовать расширению ассортимента производимой продукции, прекращению деления производства сельскохозяйственного сырья на выгодное и невыгодное. Когда закупочные цены не покрывают издержки на производство сырья, нарастают тенденции «самопроедания» сельского хозяйства, что и происходит в реальной действительности.

В настоящее время определяются пути повышения конкурентоспособности продукции и АПК в целом. Повышение конкурентоспособности предполагает одновременную активизацию системы факторов на микро- и макроуровне (организационных, экономических, технических, технологических, инновационных, инвестиционных, правовых, экологических, социальных, психологических и других, в совокупности, обеспечивающих желаемый эффект). С учетом передового отечественного и зарубежного опыта можно назвать 5 основных групп факторов (направлений), необходимых для устойчивой работы любых субъектов независимо от организационно-правовых форм хозяйствования и собственности.

К первой группе факторов относится сосредоточенность (специализация) предприятий и учреждений на определенном виде деятельности. Это обуславливает потребность в производстве тех видов продукции, которые субъект в конкретной экономической среде хозяйствования может выработать с наименьшими затратами трудовых, материальных, технических, финансовых ресурсов на меньшей площади сельскохозяйственных угодий; увеличении продуктивности разводимых пород животных и урожайности возделываемых сельскохозяйственных культур; реализации продукции с лучшими потребительскими свойствами и по взаимоприемлемой для товаропроизводителей и потребителей цене.

Вторая группа факторов включает создание благоприятных условий хозяйствования, обеспечивающих высокопроизводительный труд персонала (от непосредственного производителя материальных благ до руководителей на всех иерархических уровнях), заинтересованность каждого участника технологической цепи «производство сырья — сбыт готовой продукции» в повышении эффективности деятельности субъекта хозяйствования. Это достигается, главным образом, с помощью эффективного экономического механизма и при приемлемых правовых условиях деятельности всех субъектов хозяйствования разных организационно-правовых форм. Эффективный экономический механизм хозяйствования предполагает обеспечение рационального соответствия экономических отношений в процессе производства, обмена и потребления материальных благ характеру развития производительных сил на уровне субъектов хозяйствования, объединений, отраслей, регионов, государства. Основными составными частями (звеньями) экономического механизма выступают планирование, ценообразование, финансово-кредитные отношения (налоговая и кредитная политика), мотивация труда, управление, конкуренция, самостоятельность товаропроизводителя в распоряжении результатами своего труда.

В третью группу факторов входит постоянная инновационная деятельность. Это означает внедрение новой высокопроизводительной техники, передовых технологий на всех стадиях (от производства до сбыта продукции); разведение высокопродуктивных пород животных; выращивание высокоурожайных сортов зерновых и кормовых культур, овощей, картофеля и других видов продукции растениеводства; применение рациональных методов организации производства и мотивации труда; высочайшую квалификацию и социально-экономическую ответственность персонала за конечные результаты работы.

К четвертой группе факторов относится быстрая адаптация субъектов хозяйствования к постоянно меняющейся внутренней и внешней экономической среде деятельности. В современной ситуации это ориентация на максимально возможное удовлетворение запросов потребителей в настоящем и прогнозном периодах. В процессе реформирования подавляющее большинство субъектов хозяйствования АПК так и не смогло адаптироваться к изменившейся среде хозяйствования. В результате имеют место финансовая неустойчивость и несостоятельность, низкая конкурентоспособность, отсутствие средств не только для расширенного, но и простого воспроизводства. Реализация продукции животноводства не компенсирует затрат на ее производство. Даже в хозяйствах, имеющих удой молока на одну корову в размере свыше 5000 кг в год и получающих среднесуточные приросты крупного рогатого скота 700–800 г, свиней — 500–600

г, нет условий для расширенного воспроизводства.

Совсем другая ситуация сложилась на предприятиях, осуществляющих, наряду с производством сырья, его полную или частичную переработку и самостоятельно выходящих на потребительский рынок минуя разного рода посредников. Эти хозяйства смогли адаптироваться к изменившейся экономической ситуации и стать конкурентоспособными.

Пятая группа факторов включает создание эффективных рыночных условий хозяйствования всем субъектам на макроуровне путем организации стимулирующих систем: ценообразования; налоговой, кредитной и таможенной политик; делегирования со стороны государства товаропроизводителей всех форм собственности на решение следующих основных функций:

- ◆ производство продукции требуемых объема, вида, ассортимента;
- ◆ определение места переработки сырья;
- ◆ установление закупочных, оптовых и розничных цен с учетом складывающейся экономической ситуации;
- ◆ выявление эффективных рынков материально-технических и финансовых ресурсов;
- ◆ оценка рациональных каналов и рынков сбыта продукции;
- ◆ проведение согласованной инвестиционной и инновационной политики;
- ◆ выход на внешние рынки.

Экономическая самостоятельность товаропроизводителей ныне является важнейшей задачей и главным условием повышения эффективности и конкурентоспособности продукции АПК.

Отталкиваясь от кратких теоретических положений, попытаемся на конкретных примерах деятельности хозяйств Несвижского района показать влияние указанных факторов на состояние конкурентоспособности продукции. Общая площадь 15 хозяйств района — 58,1 тыс. га, в том числе пашни — 45,4, сенокосов — 3,9, пастбищ — 8,5 тыс. га. Площади же сельскохозяйственных угодий коллективного предприятия агрокомбината (КП АК) агрокомбината «Снов» колеблются в пределах от 1,1 до 5,5 тыс. га. Распаханность сельскохозяйственных угодий является высокой (от 64 до 85 %). Среднегодовая численность работающих в хозяйствах КП АК «Снов» — от 140 до 1260 человек.

Хорошо известно, что большое влияние на повышение конкурентоспособности продукции и предприятий оказывает структура управленческого аппарата. На КП АК «Снов» удельный вес аппарата управления в общей численности работающих составляет 9 %, на коллективном сельскохозяйственном предприятии (КСП) им. Дзержинского — 23, КСП «Городея» — 21 %. Мотивационные факторы, в том числе оплата труда, выступают в числе основных приоритетов, определяющих производство конкурентоспособной продукции. Среднемесячная зарплата труда одного работника в рассматриваемом периоде на КП АК «Снов» составила 166 тыс. рублей, а в совместном коллективном хозяйстве «Лань» — 90, на КСП «Родина» — 96,1 тыс. рублей.

На КП АК «Снов» в расчете на одного работника, занятого в сельскохозяйственном производстве, приходится 60 лошадиных сил энергетических мощностей, а в среднем по району — 49. На КП АК «Снов» самая высокая обеспеченность основными фондами сельскохозяйственного назначения в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий (440,5 тыс. рублей) и на одного работника (55,5 тыс. рублей). По району же обеспеченность в расчете на 100 га угодий составляет 176,2 тыс. рублей, на одного работника — 22 тыс. рублей. На КП АК «Снов» самый низкий удельный вес активной части в основных производственных фондах (21,2 %), в то время как по району он составляет 34,3 %. Это свидетельствует о наличии на данном предприятии хороших культурно-бытовых, жилищных и производственных условий работающих. Причем износ основных средств по району составляет 51 %, а на КП АК «Снов» — 38 %. Таким образом, одним из главных направлений повышения конкурентоспособности продукции является постоянная инновационная деятельность и хозяйственный расчет. Расход топливно-энергетических ресурсов на 1000 рублей валовой продукции в сопоставимых ценах по дизельному топливу на КП АК «Снов» составил 211 кг (по району — 284 кг), бензину — 35 кг (по району — 76 кг). На одного работника, занятого в сельскохозяйственном производстве, было произведено продукции на 19,4 млн рублей, а по району — на 5,9 млн рублей, или меньше в 3,3 раза. На 100 га сельскохозяйственных угодий на КП АК «Снов» было произведено продукции на 15,4 млн рублей, а по району — на 4,8 млн рублей.

Обеспечить столь высокий выход продукции невозможно без соответствующих материальных затрат. Их удельный вес в растениеводстве по отношению к общим объемам затрат на КП АК «Снов» составил 88 %, а по району — на 10 процентных пунктов меньше. Однако при самой высокой заработной плате ее удельный вес в общих затратах на КП АК «Снов» составляет 8,8 %, а по району — 16,2 %. Аналогичная ситуация складывается и по всем другим видам затрачиваемых ресурсов. Таким образом, окупаемость затрат благодаря постоянному применению достижений науки и передового опыта по всем направлениям деятельности на КП АК «Снов» самая высокая.

Урожайность зерновых культур в первоначально оприходованной массе на исследуемом предприятии в 2001 г. составила 71,3 ц/га (по району — 42,5 ц/га), в 2000 г. — 74 ц/га (по району — 41,4 ц/га). Рентабельность производства здесь в 2001 г. достигла 160,4 %, в 2000 г. — 103,9 %. Аналогичная ситуация складывается и по другим возделываемым в хозяйстве культурам. Урожайность картофеля на указанном предприятии в 2000 г. составила 358 ц/га (по району — 206 ц/га), в 2001 г. — 310 ц/га (по району — 200 ц/га), рентабельность в 2001 г. — 308 % (по району — 26 %), в 2000 г. — 125 % (по району — 25 %). Урожай-

ность сахарной свеклы фабричной, в среднем, за 2000–2001 гг. составила 630 ц/га, рентабельность — 250 %, что в 2 раза выше среднерайонного показателя.

Безусловно, стабильно высокая урожайность возделываемых сельскохозяйственных культур выступает базисом высокой конкурентоспособности продукции. Учеными Белорусского института аграрной экономики определены минимальные пороговые уровни конкурентоспособности растениеводческой продукции. Для средних условий Беларуси по зерновым они составляют ниже 15–17 ц/га, картофелю — 90–100, сахарной свекле — 140–150, льноволокну — 5–6 ц/га.

На КП АК «Снов» серьезное внимание уделяется также производству животноводческой продукции. Здесь вырабатывают 50 % мяса по отношению к общим объемам по району. Так, его производство в живой массе в 2001 г. составило 7050, в 2000 г. — 6217, а по району в целом в 2001 г. — 14060, в 2000 г. — 11712 т. Выпуск мяса на 100 га сельскохозяйственных угодий в 2001 г. на КП АК «Снов» составил 1340 ц при среднерайонном показателе — 242 ц.

Неплохо обстоят дела и с производством молока. Его выработка на 100 га сельскохозяйственных угодий на КП АК «Снов» в 2001 г. составила 1947 ц, а в среднем по району — 969 ц, или ниже в 2 раза.

На вопрос о том, за счет действия каких факторов достигаются столь высокие экономические показатели на КП АК «Снов» при практически одинаковом с районом поголовье коров на 100 га сельскохозяйственных угодий, однозначного ответа не существует. В действие приведена система организационных, экономических, агротехнических, зооветеринарных, технических, технологических, социальных и других факторов, системное применение которых обеспечивает желаемый экономический эффект. И как результат, здесь самая высокая среди хозяйств района продуктивность животных. Удой на одну корову в анализируемом периоде на КП АК «Снов» составил 6720 кг, по району — 4201 кг; прямые затраты труда на производство 1 ц молока и на выращивание одной головы скота в 2001 г. составили 2 из 131 человеко-часа при среднерайонных 4,6 из 191 человеко-часа.

Высокая продуктивность определяет более высокие материальные затраты и больший расход кормов. Если в среднем по району затраты составили 638 тыс. рублей на одну корову, расход кормов — 47 ц кормовых единиц, то на КП АК «Снов» затраты равны 1003,9 тыс. рублей, расход кормов — 63 ц кормовых единиц. В целом по району в расчете на одну голову получено 37,1 тыс. рублей убытков (при удое, составившем более 4000 кг молока), а на исследуемом предприятии — 89,3 тыс. рублей прибыли. Однако столь высокая продуктивность и мизерная прибыль свидетельствуют о потребности выявления рационального соотношения между продуктивностью, затратами и закупочными ценами. Проблема состоит в том, что при высокой продуктивности в условиях сложившейся экономической среды хозяйствования не всегда можно получить прибыль.

На племенном заводе «Красная звезда» Клецкого района средний удой от одной коровы составляет более 6 тыс. л молока, однако большой прибыли от производства данного вида продукции не наблюдается. На одной из ферм есть корова-рекордистка, от которой за 10 месяцев 2001 г. надоили 13556 кг молока. В сутки она получает 20 кг комбикормов, 40 — травяного корма, 5 — сена, 2 — соломы, 3 кг патоки и минерально-витаминных добавок. Стоимость дневного рациона — 5,3 тыс. рублей, а с учетом затрат на электроэнергию, зарплату персонала, налогов себестоимость увеличивается до 9,3 тыс. рублей. Выручка от реализации 47-килограммового дневного удоя составляет 6 тыс. рублей. Немало подобных примеров и в других районах. Так, в Рогачевском районе сельскохозяйственные кооперативы «Заречье» и «Красная армия» имеют наибольшую продуктивность дойного стада. Однако себестоимость молока у них выше среднерайонной. Они производят молоко, не имея прибыли.

Среднегодовое поголовье крупного рогатого скота на выращивании и откорме на КП АК «Снов» в 2001 г. составляло 3,6 тыс. голов, среднесуточные привесы — 699 г при среднерайонных 494 г, расход кормов на 1 ц привеса составил 8,1 ц кормовых единиц при среднем расходе по району 11,6 ц кормовых единиц. Однако прибыль от данного вида деятельности составила лишь 38,4 млн рублей. В целом по району при 500-граммовых привесах получен убыток в размере 521,9 млн рублей. Рентабельность на КП АК «Снов» — 4,9 %, а по району — -10 %. Аналогичная ситуация складывается с производством мяса свиней. Их численность в 2001 г. составила 13,6 тыс. голов, среднесуточные привесы — 520 г. Но даже при этом уровне рентабельность составила 9,3 %, что не обеспечивает условия для простого воспроизводства.

Правомерен вопрос о том, почему при таких высоких экономических показателях производства продукция растениеводства и животноводства оказывается недостаточно конкурентоспособной. В системе факторов, оказывающих негативное влияние, — сложившийся диспаритет цен на ресурсы и продукцию сельского хозяйства. Если цена на мясо крупного рогатого скота к 2001 г. возросла в 354 раза, на молоко — в 530, на зерно — в среднем, в 1010, то на дизтопливо — в 8867, электроэнергию — в 1432, удобрения — в 2264 раза. И как результат, в целом по АПК Беларуси по состоянию на 1 октября 2001 г., долги составили 1938,6 млрд рублей, из них долги сельскохозяйственных организаций — 1084,8, в том числе за энергоносители — 347,7, перед бюджетом — 69,7, обслуживающим сельское хозяйство организациями — 103,5, организациям хлебопродуктов — 37,5, за топливный кредит — 305, за долгосрочные кредиты банков — 148,9, за технику, полученную на условиях лизинга, — 107,8 млрд рублей.

Поэтому совсем не случайно в исследуемом Несвижском районе окупаемость затрат выручкой от реализации продукции растениеводства составила 59 %, продукции животноводства — 84 %. Аналогичное

положение было в предыдущие годы, оно сохраняется и в настоящее время. Тем не менее КП АК «Снов», находясь в одинаковых с другими субъектами хозяйствования условиях, имеет необходимые финансовые ресурсы для расширенного воспроизводства. Его устойчивое положение обеспечивается не только указанной нами системой факторов, в совокупности способствующих получению высоких стабильных урожаев возделываемых сельскохозяйственных культур и высокой продуктивности животных, но и организацией собственной промышленной переработки сельскохозяйственного сырья.

В стоимости товарной продукции удельный вес промышленной переработки составляет более 50 %, т. е. данное предприятие представляет собой кооперативно-интеграционную структуру, работающую по замкнутому циклу «производство сырья — его переработка — сбыт». Именно коллектив, а не мясокомбинаты, молокозаводы и другие посредники, является собственником результатов своего труда. Необходимо исходить из объективного положения о том, что ни один вид сельскохозяйственного сырья при среднем уровне производства не может быть убыточным. Работая в едином замкнутом технологическом цикле «производство сырья — сбыт продукции» и проигрывая на стадии производства, товаропроизводитель окупает затраты и обеспечивает получение прибыли на последующих стадиях (переработки и реализации продукции). Нет ничего удивительного в том, что в настоящее время в любой области Беларуси субъекты всех организационно-правовых форм хозяйствования, работающие по замкнутому циклу «производство сырья — сбыт готовой к употреблению продукции», конкурентоспособны на внутреннем и внешнем продовольственных рынках.

Поэтому формирование кооперативно-интеграционных структур по типу КП АК «Снов» — один из перспективнейших путей повышения эффективности агропромышленного производства и конкурентоспособности продукции (работ, услуг). Однако хозяйств, подобных КП АК «Снов», единицы. И для того, чтобы реализовать возможности повышения конкурентоспособности продукции АПК, заложенные в кооперации и агропромышленной интеграции, принята Программа совершенствования агропромышленного комплекса Республики Беларусь на 2001–2005 гг., одобренная Указом Президента Республики Беларусь от 14 мая 2001 г.

Согласно данной программе, кооперативно-интеграционные процессы должны получить развитие на четырех уровнях:

1. Сельскохозяйственных предприятий. Необходимо создавать агрокомбинаты и агрофирмы (с завершённым циклом производства), кооперативные организации всех видов, акционерные компании различных типов, крестьянско-фермерские хозяйства, ассоциации и др.

2. Районном, где могут формироваться как малоступенчатые, так и многозвенные агропромышленные и агрофинансовые группы и объединения, включающие поставщиков сырья, животноводческие комплексы, комбикормовые и перерабатывающие предприятия, фирменную торговлю и финансовые структуры. В каждом конкретном случае эти кооперативно-интеграционные объединения должны иметь свою организационную и производственную специфику, более или менее длинные технологические цепи по производству и сбыту конкурентноспособной продукции и работать по принципам самоуправления и самохозяйствования.

3. Областном. Важно формировать как специализированные, так и многоотраслевые продуктовые комплексы, включающие профильные производственно-сбытовые структуры, крупные животноводческие комплексы и перерабатывающие предприятия, и обеспечивать продвижение продукции от получения исходного сырья до сбыта готового качественного продовольствия.

4. Республиканском. Это полностью завершённый уровень организации производства продукции сверху донизу, который включает все этапы эффективной производственно-сбытовой деятельности, учитывающей рыночный потребительский спрос.

Целесообразно формировать кооперативно-вертикальные агропромышленные структуры по выпуску продуктов из зерна, мяса, молока, картофеля, овощей, сахара, льна и др. Называться они могут союзами, ассоциациями, объединениями, финансово-промышленными группами, холдингами и т. п.

Повышение конкурентоспособности обусловлено ориентацией субъектов хозяйствования на постоянное увеличение продуктивности животных, урожайности возделываемых сельскохозяйственных культур. Но в настоящее время чем больше производится продукции, тем больше убытков. Например, в Гродненской области кредиторская задолженность на начало ноября 2001 г. составила 130 млрд р., дебиторская — лишь 12 млрд р. В то же время прибыль по итогам года достигла 17 млрд р. Рентабельность продукции растениеводства упала с 74,8 % в 2000 г. до 43,4 % в 2001 г., молока — до -15,4, говядины — до -11,6, мяса птицы — до -12,4 %. Остается прибыльным лишь производство свинины. Не случайно из 300 хозяйств только 12 полностью рассчитались за потребленную в 2000 г. электроэнергию, 120 — не внесли за нее ни рубля.

Следовательно, нужен механизм мотивации. Предложение ученых-экономистов направлять средства преимущественно в хозяйства, кадастровая оценка земли которых составляет не менее 25 баллов, не совсем аргументировано. В республике 1/4 пашни имеет оценку ниже 25 баллов. Причем многие хозяйства в этих условиях получают значительно лучшие показатели, чем те, которые работают в более благоприятных почвенных условиях. Наши исследования показывают, что необходимо ориентировать все субъекты хозяйствования на увеличение производства продукции растениеводства и животноводства. Получать

средства для воспроизводства можно будет преимущественно при постоянном увеличении производства конкурентоспособной продукции.

Нами предлагается следующий механизм мотивации наращивания объемов продукции животноводства: при достижении годового удоя на одну корову массой 3000 кг продукция реализуется по обычным закупочным ценам, от 3000 до 3500 — с надбавкой к закупочной цене 50 %, от 3500 до 4000 — с надбавкой 75, свыше 4000 кг — с надбавкой 100 %. В мясном скотоводстве закупочные цены тоже необходимо поставить в прямую зависимость от величины среднесуточных приростов. Так, при приросте до 500 г нужно использовать обычную закупочную цену, 500–600 — с увеличением на 50 %, свыше 600 г — с увеличением на 100 %. В свиноводстве при среднесуточном приросте до 400 г следует применять обычную закупочную цену, 400–450 — с надбавкой 50 %, свыше 450 г — с надбавкой 100 %. Таким образом, все, что производится коллективом данного предприятия свыше установленных пределов продуктивности, должно адекватно стимулироваться. Такой подход поставит все на свои места. Плохо работать будет невыгодно. С другой стороны, средства на социально-экономическое развитие коллективов целесообразно выделять только при увеличении объемов производства конкурентоспособной продукции. При лучшей работе будет и больше средств для расширенного воспроизводства. При значительно меньшем поголовье животных можно будет получить больше продукции, в результате существенно сократятся затраты на содержание низкопродуктивного стада. Это будет постоянно стимулировать инновационную деятельность, внедрение достижений научно-технического прогресса в АПК, окупится значительным социально-экономическим эффектом, укрепит позиции работников агропромышленного комплекса на внутреннем и внешнем продовольственных рынках.

В системе факторов, способствующих повышению конкурентоспособности продукции, важная роль отводится рациональной налоговой и кредитной политике. Исследования показывают, что финансовое состояние у подавляющего числа субъектов хозяйствования сложное. Положение усугубляется чрезмерным регулированием финансовой деятельности субъектов хозяйствования, ограничением самостоятельности в принятии соответствующих своевременных решений по повышению эффективности производственной деятельности. Так, производство мяса кредитруется через мясокомбинаты; молока — молоко-, масло- и сырзаводы; зерна — комбинаты хлебопродуктов; приобретение удобрений — через предприятия сельхозхимии; сельскохозяйственной техники — через различные снабженческие организации и т. д. Деньги из госбюджета в хозяйства поступают только на выплату зарплаты. Разумеется, все это делается из благих побуждений, ради целевого использования средств. Однако недоверие властных структур к специалистам и руководителям субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм ничего, кроме вреда экономике, не приносит.

В Рогачевском районе в 2001 г. из общей суммы бюджетных ассигнований только 13 % поступило непосредственно производителям продукции, а остальные деньги были получены предприятиями по производству удобрений и ремонтными заводами, т. е. городскими структурами. Между тем, если государство будет кредитовать непосредственно сельскохозяйственных товаропроизводителей, а не перерабатывающие, обслуживающие и другие организации, деятельность которых напрямую зависит от эффективной работы поставщиков сырья, проведенных ими работ и оказанных услуг, то потребность во многих обслуживающих село предприятиях и учреждениях, посреднических структурах отпадет сама собой. Останутся те из них, без которых нельзя обойтись.

Системное применение указанных факторов будет способствовать повышению конкурентоспособности продукции, предприятий, организаций и агропромышленного комплекса в целом.

В целях повышения влияния заработной платы на эффективность производства на государственном уровне следовало бы отказаться от установления ее средних месячных размеров и перейти на минимальный часовый уровень тарифных ставок, как это делается в экономически развитых государствах. Такой подход к мотивации труда будет побуждать работника повышать свою квалификацию, а работодателя, независимо от формы хозяйствования и собственности, — обеспечивать максимальную загруженность работника в соответствии с его профессиональной подготовкой, интеллектуальными и физическими возможностями. Это совместно с другими факторами окупится серьезным социально-экономическим эффектом. Постепенно войдут в жизнь такие категории, как сокращенный рабочий день и сокращенная рабочая неделя.

Важной составной частью хозяйственного механизма является управление. Однако до сих пор применительно к рыночной экономике не разработана научно обоснованная концепция развития механизма управления АПК как единой социально-экономической и организационно-технологической системы, основу которой составляли бы экономические законы, сущностные базисные отношения, а не вторичные, надстроечные отношения, чаще всего не связанные с интересами людей, их экономическими отношениями в процессе производства.

Необходим иной подход к формированию системы управления АПК на всех уровнях, при котором будет обеспечиваться рациональное использование каждым работником, максимально зависимым от конечных результатов производства, факторов производства, имеющихся ресурсов, всего научно-технического и кадрового потенциала.

Существенным фактором повышения эффективности производства и управления является превраще-

ние работников в совладельцев средств производства. Именно как совладельцы собственности все управленческие работники будут нести полную ответственность за принимаемые решения на том уровне, на котором реализуются непосредственные отношения собственности. Этим и определяется развитие самоуправления.

Очень важное значение при формировании системы управления имеет учет интересов работников, раскрытие их творческого потенциала. В условиях реформирования отношений собственности интересы работников проявляются на всех уровнях управления. В этом случае задача системы управления сводится к налаживанию эффективного взаимодействия всех хозяйствующих субъектов.

Например, созданию благоприятных условий хозяйствования для фермеров подчинено управление сельским хозяйством США. Работники аппарата управления обеспечивают фермеров информацией, необходимой для принятия оптимальных решений. На основе всестороннего анализа конкретной ситуации они разрабатывают нормы и правила поведения на рынке, защищающие интересы фермера, программы помощи фермерскому хозяйству по разным направлениям деятельности.

Основная задача системы управления в АПК Беларуси — создание предпосылок для быстрого и равноправного развития различных форм собственности и хозяйствования. Перестройку системы управления необходимо начинать с полной замены функционального аппарата. Независимо от организационных форм хозяйствования и форм собственности, при которых функционируют товаропроизводители, все prerogatives управления производственной и коммерческой деятельностью нужно оставить товаропроизводителям, а также их партнерам в сферах товарного и финансового обращения, отраслях производственной и социальной инфраструктур. В то же время товаропроизводители, независимо от их производственной деятельности (специализации), ничем, кроме закона, не должны быть ограничены в свободе действий, праве создания различного рода хозяйственных формирований (ассоциаций, кооперативов, союзов, производственных и научно-производственных систем и т. д.).

Наиболее приемлемой кооперативно-интеграционной структурой применительно к областям может быть агропромышленная корпорация, представляющая собой добровольное объединение товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования по наиболее важным направлениям (производству, переработке и реализации продукции), а также учреждений и организаций, определяющих внедрение стимулирующего производство экономического механизма хозяйствования, агросервисного обслуживания и т. д.

Специалисты сельских магазинов должны, помимо своих основных обязанностей, сочетать выполнение функций высококвалифицированных менеджеров и работать на договорных условиях с товаропроизводителями всех форм собственности и хозяйствования.

Они призваны решать три основные задачи:

- ◆ способствовать внедрению достижений научно-технического прогресса, передового опыта в процессы производства, переработки и реализации продукции;
- ◆ отслеживать конъюнктуру рынков материально-технических ресурсов;
- ◆ определять эффективные рынки сбыта и оказывать содействие в реализации продукции.

В областной агропромышленной корпорации следует иметь заместителей по животноводству, земледелию, экономике и финансам, а также небольшие отделы специалистов-менеджеров. В ее составе должны функционировать на кооперативной основе инвестиционный, страховой и накопительный пенсионный фонды, кооперативный банк материально-технических ресурсов, торгово-агропромышленная палата.

Агропромышленный комплекс включает в себя четыре сферы: производство средств производства, собственно сельское хозяйство, заготовку, переработку и реализацию готовых к употреблению продуктов питания. Предприятия указанных сфер, комитеты, главки, подкомитеты административно подчинены целому ряду министерств, созданных во всех сферах АПК. Практика показывает, что появление кооперативно-интеграционных формирований на районном, областном, республиканском уровнях в значительной степени тормозится ведомственной подчиненностью предприятий в цепи «производство и реализация продукции», что негативно сказывается на эффективности работы агропромышленного и народнохозяйственного комплексов Беларуси. В этой связи необходимо совершенствовать организационную структуру министерств и ведомств сферы АПК, а также образовать специализированное Министерство продовольствия Беларуси. Такой поход позволит решить ряд социально-экономических проблем, связанных с повышением эффективности производства и сбыта качественного продовольствия. Но это тема отдельного исследования.

Попытаемся обосновать пути дальнейшего развития АПК Беларуси.

3.7. Тактика и стратегия развития АПК

В статье А. Скакуна «На всей земле, во все века» отмечается следующее: «... Те, кто предлагает частную собственность на землю как панацею, не просто убаюкивают общество очередным мифом, но и уводят от решения основной проблемы, оптимального совершенствования самой перспективной модели —

крупнотоварных хозяйств, использования всех внутри- и межотраслевых резервов аграрного комплекса»¹. Это подтверждается передовым зарубежным и отечественным опытом, показателями работы целого ряда крупных субъектов хозяйствования Беларуси, осуществляющих в едином замкнутом технологическом цикле производство сырья, его частичную или полную переработку и самостоятельно выходящих на рынок с широким ассортиментом продуктов переработки, т. е. хозяйственных структур, в которых непосредственный товаропроизводитель становится собственником результатов своего труда. Разумеется, нельзя препятствовать тому, кто пожелает создать свою семейную ферму или самостоятельное крестьянское хозяйство. Но на это необходимо смотреть реально, с позиций эффективного хозяина.

Тенденция к формированию крупных поселений и хозяйственных структур проявляется во всех сферах деятельности человека.

В настоящее время на всех уровнях складывается мнение о том, что деревня умирает. В самом деле, если в 1970 г. в республике насчитывалось 27911 деревень, то к началу 2000 г. их сохранилось лишь 23459, или количество уменьшилось на 4452 единицы. В то же время численность деревень с населением более 2000 человек (в расчете на один населенный пункт) увеличилась с 66 в 1970 г. до 85 в 2000 г. Это свидетельствует о том, что деревня не умирает, а постепенно трансформируется, преобразуется в качественно новую форму. Идет закономерный процесс укрупнения сельских населенных пунктов, в которых значительно легче обустроить быт, создать необходимую производственную и социальную инфраструктуру, приблизить условия жизни к городским.

Расчеты показывают, что если бы в республике в настоящее время было не 2457 колхозов, совхозов и других организационно-правовых форм, возникших на их базе в процессе реформирования, а 600–650 кооперативно-интеграционных структур типа КП АК «Снов» Минской области и коллективного сельскохозяйственного предприятия «Остромечье» Брестской области, сочетающих производство сырья, переработку и сбыт продукции в едином замкнутом технологическом цикле, то тех проблем, которые имеют место в АПК, не было бы и в помине. Однако деятельность этих крупных кооперативно-интеграционных структур должна базироваться не только на государственной, но и на частной форме собственности. Это должны быть самофинансирующиеся, самоинвестирующие, самоуправляемые и саморазвивающиеся кооперативно-интеграционные системы, условия работы и жизни в которых будут превосходить крупные городские конгломераты. Ясно, что такие преобразования происходят не мгновенно. Должна быть разработана научно обоснованная генеральная линия развития агропромышленного комплекса и его центральной сферы — сельского хозяйства.

Функции государства должны быть направлены на создание условий эффективного функционирования, главным образом, путем разработки и внедрения экономического механизма хозяйствования, стимулирующего высокопроизводительный труд.

К сожалению, экономический механизм, составными частями которого выступают планирование, ценообразование, оплата труда, финансово-кредитные отношения, управление, конкуренция и самостоятельность, не ориентирует главную производительную силу (человека) на эффективный созидательный труд не только в аграрной, но и во всех сферах народнохозяйственного комплекса. В данный период используются разрешительно-запретительные, а не экономические методы хозяйствования, сдерживаются проявления инициативы, предприимчивости, самостоятельности в принятии решений, адекватных быстро меняющейся внутренней и внешней экономической среде. К примеру, система налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей сформирована по принципу «чем лучше работаешь, тем больше плати налогов, независимо от природных условий хозяйствования».

Аграрная сфера — специфическая отрасль, в которой главное средство производства — земля. Следовательно, система налогообложения должна стимулировать эффективное ее использование и бережное к ней отношение. Тот, кто эффективнее и рациональнее использует землю, должен и лучше жить. К сожалению, пока получается наоборот.

Кроме того, сегодня ни один инвестиционный проект в АПК не может обеспечить рентабельность выше применяемых банками годовых процентных кредитных ставок. Следовательно, будет и впредь увеличиваться кредиторская задолженность, сохранятся тенденции роста объемов невозвращенных кредитов, снижения платежеспособного спроса предприятий и населения, эффективности всех сфер народнохозяйственного комплекса.

Кредитные ставки не должны превышать 8–10 % годовых. Во избежание негативного действия инфляционных процессов на устойчивое положение банков необходимо применять индексацию на объемы возвращаемых средств в соответствии с уровнем роста инфляции.

Цены — сердце экономики, и если экономика больна, следовательно, сердце работает плохо. Сегодня на всех уровнях говорят о потребности снижения затрат на производство продукции. Однако для сокращения издержек на микро- и макроуровне при сложившейся неблагоприятной экономической среде хозяйствования требуется мотивация всей системы организационных, экономических, технических, технологических, инвестиционных, инновационных, социальных и других факторов повышения эффективности АПК на всех стадиях от производства исходного сырья до сбыта готовой продукции.

Известен прогрессивный рыночный путь ценообразования, когда цены формируются под влиянием

¹ Скаун А. На всей земле, во все века // Белорусская нива. — 2002. — 10–11 января.

спроса и предложения. В данном случае все участники рынка оказываются в равных ценовых условиях. Выигрывает тот, у кого продукция конкурентоспособнее, т. е. меньше издержки и лучше качество, и никого не нужно принуждать к снижению затрат, так как это становится объективной потребностью каждого субъекта хозяйствования.

Весьма актуальная проблема — получение требуемого количества инвестиций. Ее решение многие видят не в увеличении производства конкурентоспособной продукции, а в использовании разнообразных бюджетных и иностранных инвестиционных источников. Следует учитывать, что рачительный хозяин, прежде чем занимать деньги, использует собственные возможности. Мы же пытаемся следовать по пути наименьшего сопротивления и постоянно ориентируемся на кредиты, живя за счет будущих поколений.

Во все времена, в самые трудные периоды для выхода из непростых ситуаций государство в лице правительства обращалось к своему народу и всегда находило понимание и поддержку. Почему бы и сегодня не сделать это? Привлекая валютные иностранные кредиты и кредиты коммерческих банков, заемщики уплачивают не менее 18–20 % годовых. В свою очередь, за использование средств населения размер начисляемых вкладчикам дивидендов в 2,5–3 раза ниже. Исследования показывают, если бы по валютным вкладам населения процентная ставка была поднята до уровня коммерческих банков, многие проблемы с привлечением инвестиционных средств были бы сняты, разумеется, при условии сохранения тайны вкладов, отказа от декларирования доходов, предоставления гарантий государства по сохранению и своевременному возврату вложенных средств, использования их на приоритетных направлениях.

В республике должен быть образован народный инвестиционный фонд с соответствующими обязательствами и гарантиями государства. Требуется осуществить легализацию доходов населения, как это делается в других государствах, и восстановить таким путем доверие народа к финансовым структурам.

Необходимо всем миром выходить из сложившейся непростой экономической ситуации, умножая усилия каждого гражданина республики. К сожалению, приходится констатировать, что чем сложнее экономическая ситуация, тем жестче разрешительно-запретительные методы управления. Между тем, их применение — это бесперспективный путь.

Реформирование в широком понимании означает прогрессивные преобразования, направленные на развитие созидательных процессов, способствующие постоянному росту объемов отечественной продукции, обладающей высокими потребительскими свойствами и пользующейся спросом на внутреннем и внешнем потребительских рынках. Эту многоплановую проблему можно решить при условии наличия мотивирующей высокопроизводительный труд правовой экономической среды деятельности каждого субъекта хозяйствования. Применительно к агропромышленному комплексу имеющаяся законодательно-правовая база отстает от постоянно возрастающих запросов практики, не ориентирует товаропроизводителей на высокоэффективный созидательный труд.

Законодательно-правовая база должна иметь упреждающий характер, постоянно развиваться и совершенствоваться, опираться на практическую деятельность. Необходимо разработать четкие и понятные законы, ориентирующие все субъекты хозяйствования и каждого отдельного товаропроизводителя на высокоэффективный труд, рациональное использование производственного потенциала.

Главным условием эффективного функционирования агропромышленного комплекса и его центральной сферы — сельского хозяйства является рациональное использование земли, трудовых и материально-технических ресурсов. Если в промышленности, строительстве и других отраслях народнохозяйственного комплекса земля выступает в роли операционного базиса, то в сельском хозяйстве это главное и незаменимое средство производства. Следовательно, законы о земле должны быть направлены на ее рациональное использование, ориентированное на расширенное воспроизводство.

Развитие экономики обусловлено постоянно возрастающими потребностями людей, предприятий, регионов, государства, с одной стороны, и ограниченностью ресурсов для их удостоверения — с другой. Удовлетворение экономических, социальных, интеллектуальных, физических, духовных, экологических и других потребностей в процессе производства обеспечивает человек, выступающий в роли главной производительной силы. В этой связи необходимо принять законы, предусматривающие расширенное воспроизводство трудовых ресурсов; постоянное повышение образовательного, интеллектуального и духовного уровня, профессионального мастерства; создание соответствующих жилищных и культурно-бытовых условий для работников агропромышленного комплекса.

В системе «земля, труд, капитал» важнейшим звеном эффективного функционирования АПК выступает наличие необходимого количества материально-технических ресурсов. Постоянная забота об их рациональном и грамотном использовании, своевременном обновлении, разработке и внедрении новейших образцов техники и технологии во всех сферах агропромышленного комплекса определяет еще одно направление совершенствования правовой базы по данной проблеме.

По обозначенным направлениям может быть разработан один комплексный закон о развитии производительных сил в АПК или о производственном потенциале в АПК.

Вместе с тем, наличие земли, требуемого количества трудовых и материально-технических ресурсов не доказывает высокую эффективность функционирования агропромышленного комплекса. Всем субъектам необходимо обеспечить равные и благоприятные условия хозяйствования. В связи с этим нужно разработать и принять закон о рациональном экономическом механизме в АПК, ориентирующий всех товарпро-

изводителей на высокоэффективный труд, главным образом, с помощью применения экономических методов хозяйствования (эффективной системы планирования, ценообразования, мотивации труда, финансово-кредитных отношений, менеджмента), создания конкурентной экономической среды, повышения самостоятельности товаропроизводителей в определении приоритетов производства, переработки и сбыта продукции.

Следует исходить из объективного положения о том, что каждый человек, начиная с раннего детства и до глубокой старости, стремится к улучшению своего благосостояния и обеспечению достойных условий жизни последующим поколениям. Поэтому одна из главнейших задач государства заключается в создании и постоянном совершенствовании условий для созидательного труда каждому человеку и обществу в целом с помощью эффективного экономического механизма хозяйствования и законов.

4. ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ

4.1. Социальная функция кооперативных организаций как важное конкурентное преимущество

Развитие национального кооперативного движения было вызвано тем, что кооперативные принципы оказались близки по своему духу принципам общинности и в полной мере отвечают менталитету белорусского народа. Более ста лет работа потребительской кооперации Республики Беларусь основывается на христианских принципах¹.

Товарищеские формы кооперации были известны во все времена человечества. Борьба за существование вынуждала людей объединяться, потому что в одиночку у них не было шансов выстоять против суровой природы. Такие традиционные общественные порядки, обеспечивавшие при самоуправлении удовлетворение всех физиологических, социальных и экономических потребностей кооперативов, были разрушены наступающей индустриализацией и политическим либерализмом XIX-го столетия. Индивидуализм и новые идеи предпринимательства, направленные на максимизацию прибыли и не учитывавшие социальные аспекты, были результатом индустриализации. Рабочая сила рассматривалась лишь как фактор производства, постепенно устранимый применением машин в ходе технического прогресса. Это явление наблюдается вплоть до настоящего времени: «Рыночная экономика доказала, что ей нет альтернативы при решении главных экономических задач... Этому способствует всеобщность конкуренции, которая безжалостно "отделяет" отстающих от преуспевающих. Побеждает тот, кто лучше угадал изменения потребительского спроса, быстрее применил новые технологии и оборудование, снизил издержки производства. Все это и есть предпосылки высокой эффективности»¹.

Именно на фоне экономического и социального кризиса, вызванного развитием капитализма в XIX столетии, зародилось кооперативное движение. Вместе с тем оно представляло собой исторический ответ новому общественному порядку, для которого были характерны явно выраженные экономические потрясения, зависимость от капитала, социальное расслоение и антагонизмы. Кооперативное движение основывается на объединении экономики и этики, представлениях об улучшении жизни человека, чему призвана служить экономика. Оно существует в противовес господствующей чисто капиталистической, конкурентной системе хозяйствования. В известной мере современные самоуправляемые кооперативные предприятия являются частью своеобразной альтернативной экономики в высокоразвитых промышленных странах. За всю историю своего существования кооперативное движение во всем мире, в том числе и в Республике Беларусь, развивалось не по приказам соответствующих властей, а в силу привлекательности таких изначально присущих кооперативному движению ценностей, как взаимопомощь, демократия, равенство, справедливость.

Малообеспеченные люди, нуждавшиеся в социальной защите, видели в кооперации реальный путь избавления от нужды. Кооперативная идея, кроме экономических выгод, облегчающих жизнь людей, привлекала еще и тем, что кооперация представляла собой общественное движение, основу которого составляло единение людей, утверждение нравственных ценностей. Эти ценности непосредственно вытекают из этических принципов кооперации.

Мораль, нравственность, идеология, характер, психология во все века являются предметом постоянного внимания кооперации как сообщества людей, а высокий уровень культуры и нравственности в потребительской кооперации ценится так же высоко, как и профессиональная подготовка. Процессы глобализации, расслоения общества привели к утрате многих благ, ранее гарантированных населению государством, снижению уровня нравственности общества, общечеловеческих ценностей. Кооперация, как никакая иная форма хозяйствования, бережет духовную и социальную ткань общества, потому что ее деятельность

¹ Ксензов С. В., Ксензов И. В. Кооперативные принципы и православная традиция // Потребительская кооперация. — 2003. — № 2. — С. 20.

¹ Современная экономика. Лекционный курс: Многоуровневое учебное пособие / Научный редактор д-р экон. наук О. Мамедов. — 6-е изд., доп. и перераб. — Ростов н/Д: Феникс, 2003. — С. 59–60.

основана на этических принципах. Распространение гуманных, общечеловеческих ценностей, демократических отношений в рыночной экономике кооперация осуществляет, реализуя в повседневной деятельности кооперативные принципы.

Соблюдение кооперативных принципов является необходимым условием деятельности кооператива. Кооперативные организации рассматриваются в качестве важных мобилизующих сил развития, как составная часть теории социального преобразования. Их значение для социально-культурного процесса развития, прежде всего, состоит в том, что они оцениваются как добровольные объединения и как подходящие организационные формы социального преобразования в направлении будущего развития. Кроме того, они обладают способностью не разрушать, а достраивать имеющиеся социальные структуры, задавать им лишь направление изменений, обеспечивая тем самым общественный прогресс.

Привлечение населения в кооперацию, признание ее роли в обществе во многом зависит от понимания обществом мирного, созидательного характера кооперативной идеологии. Идеология кооперативного движения нацелена на то, что кооперация должна стать институтом развития форм производства, наряду с государством институтом социальной защиты интересов населения, а потому и занять более достойное место в социально-экономической жизни современного общества. Забота обо всех вместе и о каждом в отдельности, стремление в конечном счете сделать жизнь каждого богаче не только в материальном, но и в духовном плане, представляет собой выражение социальной миссии потребительской кооперации, образ мышления кооператоров, отражающий их духовность, нравственность целей, т. е. кооперативный менталитет.

Кооперативный менталитет — способ мышления и действий кооператоров, обусловленный социальной ролью потребительской кооперации в обществе. Дать людям работу, предоставить услуги, всем вместе заботиться обо всех и о каждом — суть кооперативного менталитета, основа мышления и социальной направленности хозяйственной деятельности.

Бесспорно, что основой любой человеческой жизни является ее обеспечение за счет собственного труда. Эта задача всегда решалась кооперативами, в первую очередь во времена экономических и политических кризисов, когда другие организационные формы деятельности с этой задачей не справлялись или решали ее недостаточно эффективно. Стабилизирующее влияние на занятость населения может быть оказано не только там, где создаются новые кооперативы, но и там, где имеющиеся предприятия, попавшие в тяжелые экономические условия, удастся преобразовать в организационно-правовую форму кооператива. Не следует также забывать, что в сфере услуг, преимущественно в области удовлетворения социальных потребностей, имеются открытые ниши, для заполнения которых весьма привлекательной является кооперативная форма организации труда.

Можно было бы сделать вывод о том, что в странах с развитой рыночной экономикой кооперативы целесообразно создавать в случаях наступления экономического кризиса и появления большого количества безработных. Однако кооперативы способны на большее, чем только в кризисных условиях из безработных сделать предпринимателей и таким образом «разгрузить» казну. Именно высокоразвитые экономические системы часто бывают втиснуты в общественную структуру, обремененную излишним подчеркиванием экономической идеи производственного результата, характеризующуюся выраженными эгоизмом и индивидуализацией, а также недостаточной солидарностью (американская модель).

Все больше и больше представителей передовой интеллигенции и высококвалифицированных специалистов, которым в общем и целом вряд ли грозит безработица, выходят из чисто рыночного экономического процесса и все больше и больше содействуют развитию кооперативного сектора экономики, руководствуясь идеями гуманизма. Этот сектор можно было бы назвать «альтернативной экономикой». Таким образом, сложно согласиться с мнением многих ученых, и в особенности представителей консервативной экономической теории, ссылающейся на известный «закон преобразования» Оппенгеймера, которые утверждают, что производственные кооперативы и в системе рыночной экономики также жизнеспособны, имеют право на существование и призваны выполнять важные задачи. Впрочем, к этому выводу, вероятно, не пришли бы, если бы производственные кооперативы оценивались исключительно по показателям производительности и экономической эффективности, которые, в принципе, точно применяются в этой системе, из которой кооперативы как раз хотели бы вырваться. В альтернативной экономике, где доминируют производственные кооперативы, в центре внимания оказываются не традиционные экономические, а социальные функции. Чтобы правильно оценить их значение, важно рассмотреть сущность кооперативов.

Экономическая теория в качестве основной цели всех хозяйствующих субъектов рассматривает достижение максимальной эффективности. Эта цель равнозначна цели оптимального распределения труда и материальных ресурсов между различными сферами хозяйственной деятельности, которая достигается в случае, если все факторы производства и изготовленные на их основе материальные блага и оказанные услуги находятся в месте их наилучшего применения, там, где факторы производства и изготовленные на их основе материальные блага и оказанные услуги достигают максимальной цены. В соответствии с этим принципом, организации, находящиеся в условиях конкурентной борьбы, вынуждены следовать такому же критерию эффективности, т. е. стремиться, прежде всего, к максимизации прибыли. Однако новые исследования по теории предпринимательства доказывают, что, для того, чтобы выстоять в конкурентной борьбе на долгосрочный период, достижение максимальной эффективности не является единственно воз-

можным средством: «Научный метод современной экономической теории, предметом которой, как мы полагали, станет сотворенная человеком экономическая материя в двух ее состояниях (вещество и поле, материальное и идеальное), безусловно, должен базироваться на многомерном мировосприятии. Экономическая наука способна взять на вооружение многозначную логику. В таком случае в теоретических моделях можно представить все многообразие отношений по созданию условий жизни, и каждое из них будет рассматриваться как "истинное значение", приводящее к одному результату»¹. Само собой разумеется, что минимум эффективности должен обеспечиваться для того, чтобы выдержать конкурентную борьбу. Однако в долгосрочном периоде оправдали себя организации, обладающие необходимой стабильностью, которая вовсе не должна быть идентична максимальной эффективности. Чтобы сохранить стабильность на продолжительный срок, организации должны обеспечить своим участникам хотя бы минимальный уровень гарантий. Это субъективное чувство стабильности — «оптимизм будущего» — участники организации получают лишь в случае, если этой организации удастся удовлетворить хотя бы часть тех потребностей (и в первую очередь социальных), которые в прежние времена, когда «диктат» экономики еще не так явно выражался и не был широко распространен, удовлетворялись традиционными общностями типа семьи, круга родственников и т. д. Возрастающая индивидуализация и экономизация общества распространяются на все большее число сфер жизни, которые прежде не попадали в систему рыночных координат. Связанная с этим необходимость учета так называемых неэкономических потребностей в узком смысле слова в процессе производства и в непродуцированной сфере привела к возрождению таких ценностей и идеалов, которые раньше пропагандировались и поддерживались социалистами-утопистами, как бы «вырвавшимися» из капиталистической системы. Термин «кооперация» в его современном понимании был впервые употреблен Р. Оуэном, который предложил радикальное средство борьбы с «язвами капитализма» — устройство «земледельческих и мануфактурных поселений единства и взаимной кооперации». Во все возрастающей мере организация бизнеса и труда основывается на идеях и принципах, которые никак нельзя признать новыми или оригинальными. Они являются составной частью традиционно «некапиталистических» организационных структур. Чаще всего это обнаруживается в кооперативах, в их концепциях (возможность перехода на неполное рабочее время, использования полуавтономных рабочих групп; всеобщая гуманизация труда; повышение организационной и предпринимательской культуры; внедрение демократических принципов управления; создание или упрощение внутрипроизводственной иерархии; все более полное участие в сотрудничестве на всех уровнях), основанных на классических ценностях и принципах кооперативного строительства. Тем не менее, необходимо отметить, что речь идет о простом перенесении кооперативных или иных идеалов на организационные формы хозяйствования в условиях жесткой конкуренции.

Так как все в возрастающей мере проявляется взаимосвязь экономики с другими сферами жизни, то в экономическую сферу с неизбежностью вовлекаются даже такие принципы и ценности, которые раньше были исключительно закреплены за этими «другими» сферами жизни: «Экономика — сфера человеческой жизни, созданная людьми. В человеке сочетаются телесное, духовное, биологическое и социальное. Начала экономической жизни объективно обусловлены началами человека. Их взаимосвязь особого типа: объяснение какого-либо начала равносильно описанию связей этого начала со всеми остальными; ни одно из начал не является более фундаментальным, чем другие; свойство одного из начал определяется свойствами всех остальных начал; наличие и представительство всего в каждом и каждого во всем»¹. В отношении производственных и потребительских кооперативов нельзя забывать их традиционные социальные функции. Очевидно, нет никакой необходимости преклоняться перед «диктатом» экономической эффективности и приспособляться к основанным на капиталах организационно-правовым формам предприятий, потому что они и сами начинают ориентироваться на принципы и ценности организационно-правовых форм кооперативов.

Таким образом, вместо стратегии адаптации следует ориентироваться на стратегию дифференциации, которая выдвигает на первый план изложенные традиционные кооперативные ценности. Благодаря этому кооперативы могут становиться все более стабильными организационными формами и за счет этого на долгосрочную перспективу иметь не только хорошие шансы на выживание, но и шансы прогресса или развития. Следует отметить дефицит производственных кооперативов как организационно-правовых форм в странах с высокоразвитой рыночной экономикой. Этого результата не избежать, если производственные кооперативы оценивать точно так же, как и предприятия иных организационно-правовых форм, основанных на капиталах, применяя лишь один масштаб экономической эффективности. Учитывая изложенное, можно утверждать, что при оценке результатов деятельности кооперативов невозможно обойтись без привлечения дополнительных критериев оценки. В общем и целом ясно, что чисто формально отдельные функции производственных кооперативов можно разделять. Однако экономическая и социальная функции имеют смысл лишь в случае, если их рассматривать в единстве. Так как экономическая стабильность оказывает непосредственное и значительное действие на социальную сферу в обществе и наоборот, то экономически и социально сильной организации легче представлять интересы своих членов. Среди кооперативных форм хозяйствования только потребительская кооперация сохранила свою самобытность и

¹ Афанасенко И. Д. Экономика и духовная программа России. — СПб.: Третье тысячелетие, 2001. — С. 380.

¹ Афанасенко И. Д. Указ. соч. — С. 380.

стремление не только декларировать, но и реально выполнять социальную функцию. Для этого потребительской кооперации нужны не просто квалифицированные работники, а идеологи кооперации. Например, продавец кооперативного магазина должен быть одновременно и заготовителем, и бухгалтером, и социальным работником, сформировавшим в себе кооперативное сознание, исповедующим идеологию кооперации. Чтобы отвечать требованиям времени, кооператорам прежде всего необходимо изменить свое мышление.

Сохранение самобытности и реализация социальной миссии являются стратегическими направлениями работы кооперативных организаций. Только потребительская кооперация способна возродить сегодня в бизнесе нравственные принципы. Для этого следует перестать видеть в людях «клиентуру», в работниках — подчиненных и начать по-настоящему честно удовлетворять самые насущные потребности пайщиков, сельских жителей. Социальная направленность потребительской кооперации, ее деятельность в интересах пайщиков и вместе с пайщиками на основе кооперативных принципов и ценностей придают уникальность кооперативам, делают их специфическими субъектами рыночной экономики.

Кооперативы, относящиеся к ориентированным на достижение социальных целей субъектам хозяйствования, не могут рассматриваться изолированно от своего социального окружения. Они интегрированы в сложившуюся структуру общества и получают благодаря этому многочисленные импульсы для развития, а общество, в свою очередь, оказывает воздействие на кооперативы.

В настоящем исследовании социальная функция кооперативов рассматривается, с одной стороны, как социальная функция обеспечения каждого отдельно взятого участника, а с другой — как общественная функция обеспечения социальной стабильности. В первую очередь речь идет о стабилизации жизненных устоев членов кооператива, которые испытывают угрозу в виде потери работы в свободной конкуренции или которые уже стали безработными. Эта стабилизация обеспечивается благодаря созданию рабочих мест во времена стремительных экономических изменений и достижению экономической стабильности каждого отдельно взятого участника, а также общества в целом. Первоочередной своей задачей кооператоры считают решение социальных проблем, прежде всего проблемы занятости населения на селе.

Развиваются многопрофильные подсобные сельские хозяйства, поощряются народные промыслы, создаются пункты по переработке и закупке молока, другие малые производства. Увеличиваются закупки сельскохозяйственно-технического сырья, ягод, грибов.

Участие в делах кооператива следует рассматривать в двух аспектах. Члены кооператива не только получают экономическую выгоду за счет самопомощи, но и учатся совместно и солидарно преодолевать встречающиеся проблемы. Таким образом, эффект обучения оказывается ситуационно ориентированным. Благодаря этому производственные кооперативы на основе производственного самоуправления приобретают особые черты обучающей экспериментирующей организации.

Кроме того, член производственного кооператива имеет личную сферу свободы, где нет чужого господства и где он демократическим путем может участвовать в достижении целей предприятия и принятии решений. Это может каждому отдельному лицу дать стимул для самореализации, от такой мотивации всех участников можно только выиграть.

Способность к действенной самопомощи и преодолению проблем под собственную ответственность может обеспечить значительный положительный эффект мотивации, например, инвестирования в образование и обучение. Именно эти сферы вложения капитала имеют большое значение для развития личности, а также общества в целом.

Тот, кто в обществе исключен из производственного процесса, тот автоматически исключен и из общественного процесса, потому что человек в таком обществе рассматривается лишь как фактор издержек. Это лицо само не ощущает себя больше полноценным членом общества. Его чувство собственного достоинства будет восстановлено, если источником существования вновь станет собственный труд.

При исследовании социальной функции определенной организационной формы необходимо исходить из того, что человек является существом социальным. Социальные отношения представляют собой основную жизненно важную потребность. Все соображения по поводу социальных функций должны исходить из главной идеи о том, что основным физиологическим потребностям одновременно соответствуют основные социальные потребности человека. Так как каждый человек нуждается в определенном обеспечении продовольствием, чтобы сначала организовать свое простейшее существование, ему необходимо располагать определенными социальными связями. Эти социальные связи, или социальное выживание человека, обеспечиваются определенными социальными институтами общества.

Следует отметить, что в высокоразвитых в промышленном отношении обществах наблюдается довольно быстрое «отмирание» традиционных социальных структур и институтов. Это разрушение традиционных социальных институтов началось с большой семьи или семьи вообще, а затем продолжилось в ходе аграрной революции, причем особенно радикально — промышленной. Так, при постоянном и нарастающем проникновении экономики во все сферы жизни мы становимся свидетелями все усиливающихся индивидуализации, отчуждения и утраты чувства солидарности.

Социальные структуры лишь сопровождают экономические структуры. Естественно, они не в состоянии заменить традиционное семейное пристанище. Это можно показать на примере отношений между коллегами на работе и т. д. Основные потребности человека в уважении, социальном признании и самоут-

верждении все чаще и чаще «покупаются» посредством экономических связей, причем нередко в обход принципа экономической эффективности и профессионального успеха, а именно за деньги, власть и богатство. Люди все больше и больше утрачивают свой характер социальных существ, а их значение как инструмента, запрограммированного на выполнение экономических функций, постоянно возрастает. Поэтому не требуется никаких доказательств, что такой, прямо сказать, «асоциальный» сценарий приводит отдельного человека к катастрофе, если он исключается из экономического процесса, который ему обеспечивает социальное признание.

Широко распространенное явление безработицы лишь усиливает указанные проблемы. С утратой рабочего места в обществе отдельный человек теряет не только источник своих доходов (основу экономической стабильности), но и социальные связи, а вместе с ними и свою социальную стабильность. Ввиду утраты традиционных социальных структур и институтов, таких, как большая семья или семья вообще, требуются новые социальные компенсаторы. Эти институты-компенсаторы должны обеспечить индивидууму не только социальную уверенность, но и соответствующее свободное пространство для развития своей индивидуальности. Таким образом, речь идет о том, чтобы найти институты или организационные формы, которые позволяли бы индивиду развивать свою самостоятельность в пределах соответствующей общности. Именно для этого особенно хороши потребительские и производственные кооперативы, потому что в них, как правило, уделяется большое внимание интеграции участников в общность труда и ценностей.

Производственные и потребительские кооперативы представляют собой организационную форму, существование которой предполагает, что участники уступают часть своей индивидуальности и самостоятельности в пользу коллектива. Но с другой стороны, самостоятельность и активное участие в делах кооператива каждого конкретного члена необходимы для того, чтобы созданный в нем без иерархических структур коллектив не мог закостенеть.

Отечественная потребительская кооперация впитала в себя российский и международный опыт хозяйствования и оказания социальных услуг. Охватывая практически все сельское население, организации потребительской кооперации в социально-экономическом плане время не только занимаются традиционными сферами деятельности, но и все шире и активнее развивают социальную сферу.

В последние годы кооперативным организациям пришлось адаптироваться к новым экономическим условиям. Многие руководители, применяя повседневно в своей хозяйственной деятельности кооперативные принципы и ценности для улучшения жизни населения, сумели воспользоваться кооперативными преимуществами. Таких преимуществ у потребительской кооперации множество, и их наличие обусловлено реальными предпосылками для развития кооперативных организаций.

Основное преимущество кооперативов состоит в объединении людей для решения тех проблем, которые они не могут решить самостоятельно.

В рыночной экономике иметь рынок сбыта в лице своих членов-пайщиков, иметь пайщиков-поставщиков, пайщиков-вкладчиков и пайщиков-работников — это значит обеспечить будущее своей кооперативной организации.

Потребительская кооперация в настоящее время занимает достаточно прочные конкурентные позиции, подкрепленные развитой материально-технической базой заготовок, производства, торговли, транспорта, строительства, сферы услуг, сформированной в результате деятельности многих поколений пайщиков и работников. Основные фонды этих отраслей составляют кооперативную собственность, субъектами которой выступают потребительские общества и союзы, а хозяевами являются пайщики. Расширение видов и направлений деятельности позволяет решать двуединую задачу: с одной стороны, более полно удовлетворять потребности населения, с другой — повышая эффективность использования кооперативного имущества, увеличивать размеры получаемых доходов.

Социальная роль потребительской кооперации как самобытной организации заключается не только в решении социально-бытовых проблем, но и в постоянном расширении своего влияния, пропаганде кооперативных принципов и ценностей, непрерывном вовлечении в свои ряды новых и новых пайщиков. Работа с пайщиками остается важнейшей задачей потребительской кооперации.

К сожалению, приходится констатировать, что атрибуты кооперативного самоуправления соблюдаются формально, пайщик не был хозяином потребительской кооперации, а состоял в членах системы только потому, что существовала проблема товарного дефицита. В массах населения, по сути, утрачено кооперативное сознание. Процессы экономической трансформации, поиск потребительской кооперацией своей рыночной ниши явились главной причиной сокращения численности пайщиков.

В настоящее время важно переломить инертность пайщика, возродить его интерес к работе кооператива, просветить пайщика, вернуть ему осознание права хозяина потребительской кооперации. Для реализации этой задачи должна проводиться целенаправленная, систематическая учеба председателей участковых комитетов, заведующих магазинами, активистов-пайщиков, необходимо их участие в заседаниях правлений потребительских обществ.

Развитие демократии и укрепление правопорядка — важнейшие задачи кооперативных организаций. Однако демократия — большое завоевание только тогда, когда она воспринимается и реализуется в рамках действующих законов.

Среди важных с социальной точки зрения дел потребительской кооперации можно выделить подготовку и переподготовку кадров, культурно-просветительскую деятельность, изучение основ потребительской

кооперации в средних специальных учебных заведениях и университете.

Особое внимание должно быть обращено на организацию досуга: кружки художественной самодеятельности, кружки по интересам, спортивные секции, тренажерные залы, бильярдные, бары-дискотеки и др.

Решая эти социальные задачи, можно будет создать фундамент, позволяющий реально укрепить экономику потребительской кооперации. Многоотраслевая деятельность является важным конкурентным преимуществом кооперативных организаций как хозяйствующих субъектов.

Самодостаточность системы, обеспеченная функционированием отраслей и видов деятельности в неразрывном единстве, под общим руководством со стороны кооперативной организации, позволяет успешно бороться с конкурентами. Все необходимые условия для этого у кооперативных организаций имеются. Потребительская кооперация по сравнению с государственной торговлей в основном сохранила материально-техническую базу розничной торговли. Проблема заключается в повышении эффективности использования объектов кооперативной торговли. Магазин, являясь основным, самым многочисленным предприятием системы потребительской кооперации, должен стать потребительским обществом в миниатюре, выполняющим функции культурного центра на селе, имеющим привлекательный вид, благоустроенную прилегающую территорию, уголок отдыха для посетителей. Особую роль должен играть магазин в организации закупок сельскохозяйственной продукции и сырья, произведенных в личных подсобных хозяйствах населения, выступая одновременно и магазином, и заготовительным пунктом. В этом случае с ним не выдержит конкуренции никакой частник.

Именно наличие преимуществ кооперативной формы хозяйствования создает реальную основу для ее развития.

Однако следует учесть, что при всей своей прогрессивности и гуманности кооперативный сектор экономики не может быть доминирующим. Кооперативные организации, скорее всего, представляют собой альтернативный остров в рыночной стихии и вовсе не собираются это море «осушать». Однако и здесь нельзя не отметить характерную для конкретных стран специфику. Так, во Франции общее кооперативное движение, и тем самым движение по развитию производственных кооперативов, является частью «кооперативной солидарной экономики», характеризующейся кооперативными, общеэкономическими и общепользовными целями.

Другой сферой, также очень важной для реализации социальной функции производственных кооперативов, является создание и сохранение рабочих мест на совместно управляемом предприятии. Однако следует заметить, что и в ней важную роль играет служебная функция капитала. Человек здесь не рассматривается только как фактор издержек. Его живой труд сам по себе считается ценностью, а соответствующее занятие человека рассматривается как осмысленная основа. Так как производственные кооперативы предполагают активную помощь и участие членов в делах предприятия, то они противостоят пессимизму людей, выброшенных на обочину общества рыночной экономикой.

В данном случае кооперативы рассматриваются как «школа демократии». Производственные и потребительские кооперативы являются структурами, которые ценности демократии проводят в жизнь самым последовательным образом. Как от «школы демократии», от производственных кооперативов ожидается, что они благодаря своей организационной структуре могут приносить в жизнь эффект обучения. В основу этого утверждения положен тот факт, что в кооперативах в рамках кооперативного самоуправления, участия членов в процессе принятия решений, демократического способа голосования вплоть до мелочей можно отрабатывать демократию поведения. Эти достигнутые эффекты обучения в совокупности с демократическим поведением могли бы, например, выразиться в участии членов в процессах голосования, в соответствующем влиянии на все уровни общественной жизни, например, путем представительства через союзы в процессах принятия решений и контроля на разных уровнях.

Подводя итоги рассмотрения социальной функции производственных и потребительских кооперативов, можно утверждать следующее:

- ♦ кооперативы выполняют важную роль в социальной интеграции людей;
- ♦ они представляют собой общественно-хозяйственную систему, изначально ориентированную на решение социальных проблем путем обеспечения эффективного хозяйствования;
- ♦ кооперативные объединения функционируют, чтобы отразить изменение ранга ценностей в обществе; такие ценности, как солидарность, гуманность и самореализация, по убеждению немалого числа людей, могут проявиться во всей полноте именно в производственных кооперативах.

4.2. Место и роль потребительской кооперации в формировании валового внутреннего продукта страны

Традиционно экономическое значение любой отрасли или сферы деятельности национальной экономики рассматривают с позиций формирования ею объемных показателей по стране (например, удельный вес розничного товарооборота потребительской кооперации в общем товарообороте страны). Однако, по нашему мнению, такой подход не позволяет полностью оценить роль отрасли в развитии макросистемы в

целом. С этой целью необходимо производить оценку места отрасли в формировании валового внутреннего продукта.

Валовой внутренний продукт как показатель начал использоваться в Республике Беларусь в связи с переходом на систему национальных счетов (СНС), которая представляет собой взаимоувязанные показатели, применяемые для описания и анализа макроэкономических процессов более чем в 150 странах мира с рыночной экономикой. СНС возникла в наиболее развитых в экономическом отношении странах в связи с потребностью в информации, необходимой для практического принятия мер по регулированию рыночной экономики и формированию экономической политики.

Методология СНС Республики Беларусь несколько отличается от принятых в международной практике стандартов. Эти отклонения связаны с переходным характером белорусской экономики.

Система национальных счетов включает счета товаров и услуг, производства, образования доходов, распределения первичных доходов, вторичного распределения доходов, перераспределения доходов в натуре, использования располагаемого дохода, использования скорректированного располагаемого дохода, операций с капиталом.

В СНС используется целый ряд показателей. Основным среди них называют валовой внутренний продукт.

Валовой внутренний продукт (ВВП) представляет собой конечный результат деятельности производителей в течение данного периода времени, исчисляемый в рыночных ценах. Он предназначен для характеристики взаимосвязанных аспектов экономического процесса: производства товаров и оказания услуг, распределения доходов, конечного использования товаров и услуг.

Валовой внутренний продукт может быть рассчитан тремя методами: производственным, использованием и формированием по источникам доходов.

При расчете ВВП производственным методом выпуск товаров и услуг в целом по Республике Беларусь уменьшают на размер промежуточного потребления либо суммируют добавленные стоимости, создаваемые в отраслях экономики. При этом объемы добавленной стоимости по отраслям рассчитывают в основных ценах, не включающих налоги на продукты, но включающих субсидии на продукты. Для исчисления ВВП в рыночных ценах необходимо добавить чистые (за вычетом субсидий) налоги на продукты и на импорт.

При вычислении валового внутреннего продукта методом использования суммируют расходы всех экономических секторов на конечное потребление, валовое накопление и чистый экспорт.

Третий метод расчета ВВП — метод формирования ВВП по источникам доходов — не является основным. В данном случае ВВП формируется путем суммирования первичных доходов производственных единиц, государственных учреждений и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

В нашем случае для определения места потребительской кооперации в формировании ВВП воспользуемся производственным методом расчета данного показателя.

Валовая добавленная стоимость исчисляется на уровне отраслей как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением. Термин «валовая» свидетельствует о том, что показатель включает потребленную в процессе производства стоимость основного капитала. Валовая добавленная стоимость состоит из оплаты труда работников, которая определяется как сумма всех вознаграждений в денежной или натуральной форме, выплачиваемых работодателями за работу, выполненную в течение отчетного периода. Оплата труда работников учитывается на основе начисленных сумм и включает в себя фактические и условно исчисленные отчисления на социальное страхование. Валовая добавленная стоимость также включает в себя другие налоги на производство, которые состоят из всех налогов, выплачиваемых производящими единицами в связи с производством или использованием факторов производства. К другим налогам не относят налоги на продукты. Их размер не зависит от объема и рентабельности производства. Они не включают налоги на прибыль или иные доходы. К другим налогам на производство относятся следующие: налог на заработную плату или на рабочую силу; периодические налоги на землю, здания и сооружения, используемые в производстве; предпринимательские и профессиональные лицензии; гербовые сборы и некоторые другие.

Третьей составляющей валовой добавленной стоимости являются валовая прибыль и валовые смешанные доходы, которые представляют собой прибыль (или убыток) от производства (до учета доходов от собственности). Сюда включается потребление основного капитала (стоимость физического и морального износа, а также случайных повреждений, или амортизация). Для некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам, эта статья содержит элемент вознаграждения за работу, который не может быть отделен от дохода владельца или предпринимателя. В этом случае валовая прибыль и называется валовым смешанным доходом.

Таким образом, рассмотрев основные показатели системы национального счетоводства, перейдем к оценке этих показателей по Республике Беларусь и по потребительской кооперации.

Так как нашей целью является оценка места потребительской кооперации в формировании валового внутреннего продукта, считаем необходимым определить область наших исследований. Для этого охарактеризуем систему потребительской кооперации.

Потребительская кооперация является одной из подсистем народнохозяйственного комплекса, которая функционирует в непосредственной связи с потребителями, обеспечивая удовлетворение спроса преимущественно сельского населения. Исторически сложилось так, что основным назначением потребительской кооперации является выполнение социальной функции. Это определено спецификой возникновения и развития данной системы, международными кооперативными принципами и ее ролью в обеспечении населения товарами и услугами.

В настоящее время потребительская кооперация осуществляет многоотраслевую и многофункциональную деятельность по удовлетворению потребностей обслуживаемого населения. Она насчитывает 15 отраслей и видов деятельности. Основными считаются торговая отрасль, общественное питание, промышленность, заготовка сельскохозяйственной продукции и сырья.

Рассмотрим торговую отрасль потребительской кооперации (табл. 21).

Таблица 21. Доля розничного товарооборота потребительской кооперации в розничном товарообороте Республики Беларусь

Показатели	Годы					
	1990	1995	1998	1999	2000	2001
Розничный товарооборот торговых предприятий, всего, млрд р.	18,5	38161,0	1103436,0	3019,0	5369,0	7597,0
В том числе потребительской кооперации, млрд р.	6,2	7531,0	214565,0	584,0	993,0	1314,0
Доля потребительской кооперации в розничном товарообороте, %	33,51	19,73	19,45	19,34	18,50	17,30

В настоящее время на долю потребительской кооперации приходится 17,3 % всего товарооборота Республики Беларусь. Однако следует принимать во внимание, что торговая отрасль системы обслуживает только 35 % населения страны, основная часть которого — сельское население. Исследования показали, что доходы у данной группы населения более чем на 40 % меньше, чем в среднем по стране. При этом следует отметить, что, откорректировав долю обслуживаемого населения на уровень доходов, мы получим обоснованную долю розничного товарооборота потребительской кооперации, составляющую 20 %. Данный результат выше на 2,7 процентного пункта по сравнению с фактическими данными.

Произведем оценку роли промышленных предприятий потребительской кооперации Республики Беларусь в производстве продукции (табл. 22).

Таблица 22. Удельный вес перерабатывающих предприятий потребительской кооперации в производстве отдельных видов продукции, %

Виды продукции	Годы					
	1990	1995	1998	1999	2000	2001
Рыба пищевая	7,91	0,64	12,49	10,55	8,87	8,75
Колбасные изделия	21,01	10,62	12,52	14,47	13,13	12,31
Консервы, всего	17,99	17,16	10,14	13,67	14,81	11,52
В том числе мясные	5,67	11,07	3,45	5,79	7,49	5,54
Сухие овощи и картофель	28,38	21,25	7,43	11,91	10,52	12,79
Макаронные изделия	—	—	7,39	11,22	13,05	16,35
Кондитерские изделия	3,98	6,61	4,43	4,73	4,43	4,58
Хлеб и хлебобулочные изделия	42,14	31,34	29,41	29,07	28,48	27,39
Пиво	2,61	—	1,08	0,77	0,53	0,69
Безалкогольные напитки	20,69	8,17	7,52	10,30	10,12	11,12
Крахмал	4,29	4,50	3,05	2,44	2,15	1,53

Данные табл. 22 свидетельствуют о том, что предприятия потребительской кооперации производят 8,75 % пищевой рыбы, 12,31 — колбасных изделий, 11,52 — консервов, 12,79 — сухих овощей и картофеля, 16,35 — макаронных изделий, 4,58 — кондитерских изделий, 11,12 % безалкогольных напитков. Наибольший удельный вес предприятий потребительской кооперации в производстве продукции Республики Беларусь приходится на хлеб и хлебобулочные изделия (27,39 %). Следует отметить, что при этом на промышленных предприятиях потребительской кооперации занято 17,9 тыс. человек, что составляет 1,48 % от общей численности работников промышленности Республики Беларусь (табл. 23).

Таблица 23. Численность работников, занятых в промышленности

Показатели	Годы							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
В целом по народному хозяйству, тыс. чел.	1592,9	1216,2	1202,0	1204,3	1221,0	1231,0	1226,7	1212,0
В том числе в потребительской кооперации, тыс. чел.	21,1	18,2	16,9	17,2	19,2	18,9	19,0	17,9
Доля работников, занятых на промышленных предприятиях потребительской кооперации, %	1,32	1,50	1,41	1,43	1,57	1,54	1,55	1,48

Оценив место потребительской кооперации в формировании розничного товарооборота, производстве промышленной продукции и заготовках сельскохозяйственной продукции по объемным показателям, перейдем к оценке доли этих же отраслей в формировании валового внутреннего продукта.

Вначале рассмотрим долю промышленности, торговли, общественного питания и заготовок в валовом внутреннем продукте в целом по Республике Беларусь.

Данные табл. 24 свидетельствуют о том, что промышленность формирует 26,05 % валового внутреннего продукта. Причем удельный вес данной отрасли за последние годы сократился на 11,82 процентного пункта по сравнению с 1990 г. Роль торговли и общественного питания в создании валового внутреннего продукта постепенно растет. Если в 1990 г. эти отрасли создавали 3,44 % ВВП, то в 1995 г. — уже 7,57 %, а к 2001 г. данный показатель составил 10,04 %. Таким образом, за 11 лет удельный вес торговли и общественного питания в ВВП вырос почти в 3 раза. В заготовительной отрасли в 2001 г. создавалось 0,15 % от всего ВВП.

Таблица 24. Структура валового внутреннего продукта по отдельным отраслям, %

Показатели	Годы							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Промышленность	37,87	27,56	29,11	29,94	29,01	27,64	26,50	26,05
Торговля и общественное питание	3,44	7,57	7,47	7,20	9,42	9,57	9,51	10,04
Заготовительная отрасль	0,34	0,36	0,26	0,25	0,24	0,24	0,22	0,15
Валовой внутренний продукт по республике	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Удельный вес заготовительной отрасли сократился по сравнению с 1990 г. на 0,19 процентного пункта, или более чем в 2 раза.

Следует отметить, что при расчете структуры валового внутреннего продукта по отраслям использовалась валовая добавленная стоимость (ВДС) в основных ценах, которая, как отмечалось ранее, состоит из оплаты труда, других налогов на производство, валовой прибыли и валовых смешанных доходов. Далее рассмотрим структуру валовой добавленной стоимости по отраслям.

В промышленности структура валовой добавленной стоимости за период с 1990 по 2001 гг. кардинально изменилась (табл. 25). Если в 1990 г. наибольший удельный в НДС занимали валовая прибыль и валовые смешанные доходы (59,82 %), то в 2001 г. — оплата труда (61,31 %). Только за 5 лет (с 1990 по 1995 гг.) рост удельного веса оплаты труда составил 12,42 процентного пункта, а за следующие 6 лет — 12,74 процентного пункта. Что касается других налогов на производство, то их удельный вес вырос с 4,03 до 7,54 %.

Таблица 25. Структура валовой добавленной стоимости промышленности Республики Беларусь, %

Показатели	Годы							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Валовая добавленная стоимость	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата труда	36,15	48,57	44,04	46,01	53,09	54,88	57,44	61,31
Другие налоги на производство	4,03	7,99	7,69	8,39	9,43	7,87	6,68	7,54
Валовая прибыль и валовые смешанные доходы	59,82	43,44	48,26	45,60	37,49	37,25	35,88	31,15
Валовая добавленная стоимость без других налогов на производство	95,97	92,01	92,31	91,61	90,57	92,13	93,32	92,46

Такую тенденцию в изменении структуры валовой добавленной стоимости следует считать отрицательной, так как снижение доли валовой прибыли и валовых смешанных доходов свидетельствует об уменьшении возможностей расширенного воспроизводства в отрасли.

Произведем оценку структуры валовой добавленной стоимости по торговле и общественному питанию (табл. 26).

Таблица 26. Структура валовой добавленной стоимости торговли и общественного питания Республики Беларусь, %

Показатели	Годы							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Валовая добавленная стоимость	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата труда	70,67	36,30	40,13	40,98	37,31	33,82	32,36	32,60
Другие налоги на производство	3,76	4,82	4,41	4,56	3,11	2,70	2,16	2,19
Валовая прибыль и валовые смешанные доходы	25,57	58,89	55,46	54,46	59,57	63,48	65,47	65,21
Валовая добавленная стоимость без других налогов на производство	96,24	95,18	95,59	95,44	96,89	97,30	97,84	97,81

Данные табл. 26 свидетельствуют о том, что в торговле и общественном питании, в отличие от промышленности, за период с 1990 по 2001 гг. произошли положительные изменения, которые выразились в сокращении удельного веса оплаты труда и росте этого показателя по валовой прибыли и валовым смешанным доходам. Если в 1990 г. на долю оплаты труда приходилось 70,67 % всей ВДС, то в 1995 г. — 36,30, а в 2001 г. — 32,60 %. Удельный вес валовой прибыли и валовых смешанных доходов за 11 исследуемых лет вырос в 2,55 раза. Что касается других налогов на производство, то их доля варьировала в пределах от 2,16 до 4,82 %. Причем в последние годы наметилась тенденция к ее снижению по сравнению с 1990 и 1995 гг.

В структуре валовой добавленной стоимости заготовок до 2001 г. наблюдалось оптимальное соотношение между оплатой труда, валовой прибылью и валовыми смешанными доходами (табл. 27).

Таблица 27. Структура валовой добавленной стоимости заготовок Республики Беларусь, %

Показатели	Годы							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Валовая добавленная стоимость	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата труда	33,56	30,36	40,17	35,50	38,64	37,27	34,31	56,80
Другие налоги на производство	1,34	2,01	2,74	3,43	4,03	3,36	3,92	6,00
Валовая прибыль и валовые смешанные доходы	65,10	67,63	56,92	61,07	57,33	59,37	61,76	37,20
Валовая добавленная стоимость без других налогов на производство	98,66	97,99	97,09	96,57	95,97	96,64	96,08	94,00

На оплату труда приходилось от 30,36 до 40,17 % ВДС, а на валовую прибыль и валовые смешанные доходы — от 56,92 до 67,63 %. Однако в 2001 г. ситуация резко изменилась. Так, удельный вес оплаты труда в валовой добавленной стоимости в данном году по сравнению с 2000 г. увеличился на 22,49 процентного пункта и составил 56,80 %. Доля валовой прибыли и валовых смешанных доходов сократилась на 24,56 процентного пункта за этот же период. На следующем этапе нашего исследования произведем поотраслевую оценку доли потребительской кооперации в формировании валовой добавленной стоимости. Однако в силу того, что налогообложение потребительской кооперации имеет свои особенности, для объективности нами из валовой добавленной стоимости отраслей исключены другие налоги на производство (табл. 28).

Таблица 28. Удельный вес отраслей потребительской кооперации в формировании валовой добавленной стоимости (без других налогов на производство) отраслей Республики Беларусь, %

Отрасли	Годы							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Промышленность	1,01	0,92	0,44	0,72	0,92	1,00	0,87	0,73
Торговля и общественное питание	36,57	8,47	8,65	8,68	7,78	7,42	6,57	6,10
Заготовительная отрасль	36,83	24,72	27,89	32,58	36,00	43,27	31,36	38,01

Данные табл. 28 свидетельствуют о том, что промышленность потребительской кооперации создает около 1 % всей валовой добавленной стоимости (без других налогов на производство). Если в 1990 г. на промышленные предприятия потребительской кооперации приходилось 1,01 % всей ВДС (без других налогов), то в 1995 г. — 0,92 %. Однако в 1996 г. удельный вес данной отрасли сократился до 0,44 % (самый

низкий показатель за исследуемый период). Следующие три года наблюдается постепенный рост доли промышленных предприятий потребительской кооперации в валовой добавленной стоимости (без других налогов) промышленных предприятий Республики Беларусь до 1,0 %. Затем происходит снижение этого показателя: в 2000 г. — до 0,87 %, в 2001 г. — до 0,73 %.

Что касается торговой отрасли и отрасли общественного питания потребительской кооперации, то их удельный вес в валовой добавленной стоимости (без других налогов) торговли и общественного питания Республики Беларусь имеет устойчивую тенденцию к снижению, как и удельный вес в розничном товарообороте Республики Беларусь. Однако следует отметить, что по валовой добавленной стоимости потребительская кооперация значительно быстрее сдает свои позиции, чем по объемному показателю. Так, за ис-

следуемые 11 лет удельный вес предприятий торговли и общественного питания в ВДС (без других налогов) уменьшился в 6 раз, т. е. с 36,57 до 6,10 % (по розничному товарообороту — только в 2 раза).

Устойчивых тенденций в изменении удельного веса заготовительной отрасли потребительской кооперации в ВДС (без других налогов) не наблюдается. Так, с 1990 до 1995 гг. он снизился до 24,72 %, к 1999 г. — вырос до 43,27 %, в 2000 г. наблюдалось снижение на 11,91 процентного пункта, а в 2001 г. — рост до 38,01 %.

На наш взгляд, важно не просто оценить долю потребительской кооперации в формировании валовой добавленной стоимости, но и сравнить ее с долей работников в общей численности работников отраслей Республики Беларусь. Это необходимо для того, чтобы выяснить, насколько оправдано такое место потребительской кооперации в создании ВДС. С этой целью определим соотношение удельного веса отраслей потребительской кооперации в валовой добавленной стоимости (без других налогов) и удельного веса численности работников отраслей потребительской кооперации в общей численности работников по отраслям (приложение). Данный показатель будет показывать, насколько общественная производительность труда по отраслям потребительской кооперации отличается от общественной производительности труда в целом по анализируемым отраслям.

Общественная производительность труда в отраслях потребительской кооперации за исследуемый период ниже, чем в отраслях Республики Беларусь. Исключением является отрасль «торговля и общественное питание».

В промышленности потребительской кооперации общественная производительность в 1990 г. была ниже, чем в среднем по Республике, на 24 %. Однако этот показатель можно считать одним из лучших, так как в последующие годы отличие от средней производительности труда составляло 35 % (1999 г.) и более (51 % в 2001 г., 69 % в 1996 г.).

В торговле и общественном питании потребительской кооперации ситуация сложилась более неблагоприятная. Так, в 1990 г. общественная производительность труда в данных отраслях была выше среднереспубликанской на 18 %. Однако в последующие годы потребительская кооперация значительно сдала свои позиции. В 1995 г. отличие общественной производительности труда по торговле и общественному питанию по системе потребкооперации от республиканской производительности составляло 75 %, в 1996 г. — 48, в 1997 г. — 45 %. А начиная с 1998 по 2001 гг., оно постепенно увеличилось с 50 до 61 %.

Заготовительная отрасль потребительской кооперации также не отличается высокой общественной производительностью труда. В 1990 г. этот отраслевой показатель системы потребительской кооперации был меньше среднего по республике на 29 %, в 1995 г. — на 60 %. Затем в 1996 г. наблюдается рост соотношения между общественной производительностью труда в заготовительной отрасли потребительской кооперации и в целом по стране на 10 процентных пунктов, а в 1997 г. — незначительное снижение на 2 процентных пункта. Последующие два года отличие анализируемого показателя от среднереспубликанского сокращается до 30 %. В 2001 г. общественная производительность труда заготовительной отрасли потребительской кооперации была меньше средней на 39 %.

На следующем этапе нашего анализа изучим структуру валовой добавленной стоимости (без других налогов на производство) по отраслям потребительской кооперации.

В промышленности потребительской кооперации сложилась неблагоприятное соотношение в составе валовой добавленной стоимости (без других налогов на производство), которое не позволяет осуществлять расширенное воспроизводство в отрасли (табл. 29).

Таблица 29. Структура валовой добавленной стоимости (без других налогов на производство) промышленности потребительской кооперации, %

Показатели	Годы							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Оплата труда	60,79	66,35	45,55	71,98	68,41	69,01	69,86	89,30
Валовая прибыль	39,21	33,65	54,45	28,02	31,59	30,99	30,14	10,70
Валовая добавленная стоимость (без других налогов на производство)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Значительная часть валовой добавленной стоимости направляется на оплату труда (60 % и более), меньше создается прибыли. Причем к 2001 г. ситуация усугубилась. Валовая добавленная стоимость в данном году на 89,3 % сформирована за счет оплаты труда и только на 10,7 % — за счет валовой прибыли, в то время как в предыдущие годы на валовую прибыль приходилось не менее 28 %.

В торговле и общественном питании потребительской кооперации при формировании валовой добавленной стоимости (без других налогов на производство) значительное место занимает оплата труда (табл. 30). На ее долю ежегодно приходится более 80,0 %. Следует отметить, в 1995 и 2001 гг. валовая добавленная стоимость (без других налогов на производство) в торговле и общественном питании потребительской кооперации создавалась только за счет оплаты труда, так как в отраслях были получены убытки, которые в сумме со стоимостью потребленного капитала не позволили получить валовую прибыль на макроуровне.

Таблица 30. Структура валовой добавленной стоимости (без других налогов на производство) торговли и общественно-го питания потребительской кооперации, %

Показатели	Годы							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Оплата труда	80,23	164,59	86,80	83,38	81,79	90,21	91,67	102,23
Валовая прибыль	19,77	-64,59	13,20	16,62	18,21	9,79	8,33	-2,23
Валовая добавленная стоимость без других налогов на производство	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

На следующем этапе проанализируем структуру валовой добавленной стоимости (без других налогов на производство) по заготовительной отрасли (табл. 31).

Таблица 31. Структура валовой добавленной стоимости (без других налогов на производство) заготовительной отрасли потребительской кооперации, %

Показатели	Годы							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Оплата труда	54,81	72,98	78,62	69,91	63,83	61,80	73,56	93,48
Валовая прибыль	45,19	27,02	21,38	30,09	36,17	38,20	26,44	6,52
Валовая добавленная стоимость без других налогов на производство	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Данные табл. 31 свидетельствуют о том, что наиболее благоприятное соотношение между оплатой труда и валовой прибылью в заготовительной отрасли потребительской кооперации сложилось в 1990 г., когда на валовую прибыль приходилось 45,19 %, а на оплату труда — 54,81 %. В последующие годы ситуация меняется, и к 1995 г. снижение доли валовой прибыли в валовой добавленной стоимости (без других налогов на производство) составило по заготовительной отрасли 18,17 процентного пункта, а за 1996 г. — 5,64 процентного пункта. В следующие три года (1997, 1998, 1999) наблюдается постепенный подъем этого показателя до 38,20 %, а в 2000 г. — снова снижение до 26,44 %. Однако наиболее неблагоприятное соотношение между оплатой труда и валовой прибылью в заготовительной отрасли потребительской кооперации сложилось все-таки в 2001 г., когда на долю валовой прибыли приходилось всего лишь 6,52 %.

Таким образом, сложившаяся ситуация в потребительской кооперации требует выработки стратегии деятельности системы с целью ее развития, что мы и попытаемся сделать на следующих этапах научно-исследовательской работы.

4.3. Механизм интеграции сельской и потребительской кооперации

Потребительская кооперация функционирует в составе агропромышленного комплекса (АПК) республики, поэтому исследование тенденций, закономерностей и проблем ее функционирования следует производить во взаимной связи с экономическими процессами, происходящими в целом в АПК. Воздействие внешней среды на любой вид бизнеса значительно. Характерной особенностью преобразований в АПК является усиление кооперативно-интеграционных связей между производителями сельскохозяйственной продукции и сырья, перерабатывающими и торговыми предприятиями. Интеграция происходит как по горизонтальному, так и по вертикальному принципам. При вертикальной интеграции предполагается сокращение посреднических звеньев на пути следования продукции от производителя к потребителю. У

предприятий потребительской кооперации появляются серьезные конкуренты в виде фирменных магазинов, заготовительной сети промышленных и сельскохозяйственных производственных предприятий. Горизонтальная интеграция предполагает объединение ресурсов хозяйствующих субъектов для повышения экономической эффективности.

Мировой опыт подтверждает, что экономические преимущества имеют крупные товаропроизводители, транспортные, торговые и другие фирмы. Изначально потребительская кооперация нацелена на обслуживание территориально рассредоточенных сельских потребителей, на закупки сельскохозяйственной продукции и сырья преимущественно мелкими партиями у индивидуальных производителей, т. е. на самый экономически не выгодный сегмент рынка. Поэтому в настоящее время, когда усиливаются процессы концентрации капитала в сельском хозяйстве, предприятия потребительской кооперации должны найти пути активного участия в качестве равноправных партнеров в новых кооперативно-интеграционных формированиях.

Наиболее тесные экономические связи с АПК сложились у заготовительных предприятий потребительской кооперации. Заготовительная отрасль, осуществляя заготовку более чем 30 различных видов сельскохозяйственной продукции и сырья, активно работает со всеми категориями товаропроизводителей: колхозами, совхозами, фермерскими (крестьянскими) хозяйствами, хозяйствами населения. Интеграционные процессы, характерные для 1980-х гг. прошлого века, позволили в потребительской кооперации выделить организационно заготовительно-перерабатывающий комплекс. Однако общий подход к этому процессу нивелировал продуктовые специфические особенности, замкнул предприятия на своих внутренних проблемах. В последние годы заметно усилилась внутрисистемная конкуренция. В общем объеме заготовок сельскохозяйственной продукции заготовительные организации теряют свои передовые позиции, уступая предприятиям розничной торговли, общественного питания.

Серьезные проблемы в настоящее время наметились с заготовкой мяса. Традиционно рентабельный вид заготовок стал убыточным, резко снизился его объем. В 2001 г. все облпотребсоюзы не выполнили план заготовки мяса и мясопродуктов и снизили объемы заготовок по сравнению с прошлым годом.

Гомельский облпотребсоюз закупил в 2001 г. 7491 т мясопродуктов. Их переработка осуществляется на 20 мясоперерабатывающих предприятиях системы Белкоопсоюза. В области, кроме того, функционируют 3 мясокомбината и 15 перерабатывающих цехов субъектов хозяйствования. Производственная мощность предприятий по переработке мяса составляет 96851 т в год, использование мощностей в 2001 г. — 58,6 %, в 2002 г. — 55,8 %. Доля закупок предприятиями потребительской кооперации в общем объеме переработки мяса в Гомельской области составляет 13 %.

Существующая материально-техническая база мясоперерабатывающих предприятий Гомельской области требует большой реконструкции, особенно мясокомбинатов, для производства конкурентоспособной продукции. Как показали исследования, многие производственные комбинаты Белкоопсоюза частично переоснащены, установлено оборудование для расширения ассортимента производимой продукции. Но все же это не дает серьезных конкурентных преимуществ.

Создание Жлобинской аграрной финансово-промышленной группы, в состав которой вошли 12 сельскохозяйственных предприятий, а также ОАО «Жлобинский мясокомбинат» и ОАО «Жлобинский комбикормовый завод», создает организационно оформленный замкнутый цикл по производству комбикормов, выращиванию скота, организации его забоя, переработке мяса и реализации готовой продукции потребителям. Кроме того, это формирование получает серьезную государственную поддержку в виде целевого финансирования по приобретению и внесению минеральных и органических удобрений, льготы по налогообложению, что обеспечит производство более дешевого сырья, а соответственно и продукции. Предприятия потребительской кооперации рассматриваются в составе группы только для предоставления торговых услуг. Более того, программой развития агропромышленного комплекса Гомельской области намечено поэтапное закрытие всех мясоперерабатывающих предприятий потребительской кооперации области.

Укрепление аграрной финансово-промышленной группы может привести к монополизации процесса переработки скота в районе. Однако следует заметить, что всего в районе крупных товаропроизводителей 28, каждый из них реформируется по своей модели, исходя из этого подходы к реформированию взаимоотношений заготовительной отрасли с сельскохозяйственными производителями должны быть тоже дифференцированы.

При *первой модели реформирования* предполагается санация сельскохозяйственных предприятий посредством неотложных мер по возврату дебиторской и реструктуризации кредиторской задолженности перед банком и другими кредиторами. Каждое предприятие разрабатывает программу структурных преобразований: реорганизации производства и управления, организации труда, переспециализации, технико-технологического переоснащения, получения доходов от производства продукции, оздоровления экономики и финансов. Подходы к взаимодействию предприятий потребительской кооперации с такими производителями должны основываться на их производственной специализации. У таких хозяйств, как правило, слабой является организация труда не только по производству продукции, но и по маркетингу, поиску наиболее выгодных партнеров по бизнесу в части приобретения удобрений, гербицидов, семенного материала, племенных животных, оказанию зоотехнических и ветеринарных услуг, а также по сбыту готовой продукции. Характер взаимоотношений здесь может быть традиционным, на основе долгосрочных дого-

воров или разовых сделок с широкой рекламой перечня оказываемых услуг и их стоимости. Создание дополнительных инфраструктурных институтов здесь не требуется. В ряде районов успешно работают и хорошо зарекомендовали себя центры поддержки фермерских (крестьянских) и личных подсобных хозяйств, именно эти центры могут расширить сферу своего влияния на других производителей сельскохозяйственной продукции и сырья. Можно критиковать эти центры по разным параметрам. Например, вызывают нарекания руководства невостребованные сельскими жителями такие виды услуг, как организация забоя скота, доставка воды из колодца, раскол дров, однако это не повод отказываться от таких центров. Идея сама по себе заслуживает внимания, но определение перечня услуг вышестоящими органами, излишняя регламентация их деятельности не вяжутся с рыночными законами. При обосновании структуры и механизма взаимодействия центров с фермерскими и крестьянскими хозяйствами необходимо исходить из простой истины — в рыночных условиях доминирует «его величество» потребитель, создание и развитие центров поддержки фермерских (крестьянских) хозяйств должно базироваться на существующем спросе на те или иные услуги.

Вторая модель предполагает создание в границах реформируемого сельскохозяйственного предприятия нескольких небольших внутрихозяйственных подразделений, которые через подрядные отношения, экономический расчет, усиление мотивации труда выходят на рентабельное производство. Предприятия потребительской кооперации в данном случае могут выступать заказчиками, влияя на ассортимент производимой продукции в рамках основной специализации, обеспечивая подработку, подсортировку, первичную переработку и реализацию готовой продукции. Такие же формы воздействия можно применять и на индивидуальных производителей, в общем объеме производства которых выделяется товарная продукция.

Третья модель предусматривает реструктуризацию сельскохозяйственной организации путем создания в установленном законодательством порядке обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью, других видов юридических лиц. Исходя из месторасположения таких организаций, а также их специализации, предприятия потребительской кооперации могут участвовать в составе таких новых юридических лиц в качестве полноправных членов. Основной целью участия должно стать создание замкнутого технологического цикла по производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции. Если в районе имеется плодоконсервный комбинат, он может выступать в качестве интегратора для объединения сельскохозяйственных предприятий, специализирующихся на плодоводстве и овощеводстве.

Четвертая модель предполагает кооперирование неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций с другими финансово устойчивыми организациями, осуществляющими производство, переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции, включение их в сырьевую зону по производству сельскохозяйственной продукции или передачу в установленном законодательством порядке юридическому лицу в качестве подсобного производства. Опыт такого реформирования имеется. Если в таких формированиях преобладают экономически состоятельные субъекты хозяйствования, то они смогут дать необходимый толчок для развития отстающих, но если число убыточных хозяйств будет преобладать, то такое объединение будет губительным и для рентабельных в прошлом предприятий.

Согласно *пятой модели*, на территории перспективной сельскохозяйственной организации создаются крестьянские (фермерские) хозяйства. Предполагается дальнейшее объединение их в союзы (ассоциации) с целью более эффективного использования ресурсов, капитала, средств для организации совместного производства, переработки и сбыта продукции. Именно при условии реформирования сельскохозяйственных предприятий по этой модели потребительская кооперация должна выступить инициатором такого объединения фермеров, причем очень важно психологически подготовить их к тому, что кооперативное объединение будет отражать их интересы, будет для них экономически выгоднее, чем обособленное самостоятельное хозяйствование. При такой модели реформирования кооперативные организации должны осуществить диверсификацию своей деятельности. Эта работа предполагает не только традиционно выполняемые заготовку выращенной продукции и ее сбыт, но и комплекс снабженческих работ. Мировой опыт подтверждает, что экономически выгодными, способными выстоять в конкурентной борьбе даже с крупными монополистами, могут быть кооперативы с замкнутым технологическим циклом, кооперативы по сбыту и переработке продукции. В данном случае изменяется не только форма организации кооператива, но и кооперативная сущность. Кооператив интегрирует производственную, сбытовую, снабженческую, перерабатывающую и потребительскую функции. Несколько меняется институт пайщика. Пайщиком может быть не только физическое, но и юридическое лицо. Реализация при управлении кооперативного принципа «один член — один голос» в данном случае может осуществляться, но совершенно ясно, что с развитием хозяйственной деятельности характер этих взаимоотношений придется менять. То, что кооператив сможет приобретать отдельные черты акционерного общества, не меняет его сути. Главное, чтобы взаимоотношения между участниками кооператива строились на принципах взаимовыгодного партнерства.

В соответствии с *шестой моделью*, будет осуществляться передача сельскохозяйственной организацией в установленном законодательством порядке части основных и оборотных средств в аренду другому юридическому лицу для организации эффективного производства сельскохозяйственной продукции. *Седьмая модель* отличается от шестой только тем, что передача в аренду осуществляется с условием последующего выкупа указанных средств этим лицом по цене не ниже их остаточной стоимости. Сотрудничество предприятий потребительской кооперации с такими реформированными организациями может

быть на выходе производственного цикла (это заготовительно-сбытовая деятельность, снабжение минеральными удобрениями, элитными семенами, молодняком высокопродуктивных пород скота, торговое обслуживание и оказание бытовых услуг).

Восьмая модель, предполагающая присоединение несостоятельной сельскохозяйственной организации к экономически крепкому колхозу или другой сельскохозяйственной организации, а также к промышленным, перерабатывающим и обслуживающим организациям, представляет собой укрупнение предприятия без особого изменения характера взаимоотношений с деловыми партнерами.

Разделение в установленном порядке имущества колхоза между его членами, при котором новые хозяева становятся полными собственниками созданной продукции и средств производства, в соответствии с *девятой моделью* создает предпосылки для активизации деятельности потребительской кооперации по привлечению новых пайщиков, причем это должен быть кооператив ассоциированного труда.

Согласно *десятой модели*, сельскохозяйственная организация признается банкротом, коллектив имеет полное право выбора целесообразных форм реформирования. В процессе реформирования может быть реализовано становление и развитие государственного и частного секторов экономики, которые имеют равные условия хозяйствования. Это также благоприятный для перспективной деятельности сегмент, который можно использовать для упрочения кооперативных позиций. Однако в каждом конкретном случае предлагаемое решение должно быть обосновано бизнес-планом.

Учитывая специфику работы потребительской кооперации преимущественно с сельским населением, необходимо адаптироваться к организационно-экономическим изменениям, происходящим в аграрном секторе, и в намечающемся процессе становления сельскохозяйственной кооперации выступить в качестве активного интегратора, имеющего многолетний опыт. При этом следует изменить подходы к кооперированию, дифференцировать кооперативы в зависимости от потребностей их членов, так как не всегда универсальный кооператив является эффективным.

С учетом институционально-организационных изменений в национальной экономике и процессов глобализации необходим многовариантный подход к реформированию потребительской кооперации. Причем очень важно, чтобы проводимые реформы сохранили и развили далее кооперативную сущность, базирующуюся на кооперативных принципах. Мировой опыт подтверждает, что в многообразии видов кооперации объединяющим фактором является неукоснительное сохранение ими при организационном построении и в хозяйственной деятельности кооперативных устоев. Реформы в потребительской кооперации не должны копировать модели и направления трансформации в аграрном секторе, необходимо учитывать эти изменения и адаптировать свою деятельность применительно к ним. Но кроме этого, важны разработка и научное обоснование принципиально новых организационных изменений, которые способствовали бы не просто выживанию, а устойчивому, поступательному развитию кооперативного сектора. В качестве важного стратегического направления деятельности потребительской кооперации на текущий год определено дальнейшее развитие и укрепление оптового звена. Конечно, очень важно вернуть утраченный сегмент рынка, восстановить стабильную клиентуру, прежде всего за счет розничных предприятий системы на основе наступательного маркетинга, оказания услуг по упаковке, расфасовке, проверке качества и сертификации товаров, доставке товаров, информационных и консультационных услуг, вытеснить с сельского рынка посредников, снабжающих организации потребительской кооперации. Но при этом важно и создание новых типов оптовых предприятий, например, оптового продовольственного рынка, который стал бы центром проведения сезонных ярмарок по реализации готовой продукции, семян, минеральных удобрений, молодняка, сельскохозяйственной техники, заключения долгосрочных контрактов на производство сельскохозяйственной продукции с коллективными и индивидуальными производителями при условии обеспечения их посадочно-семенным материалом, гербицидами, удобрениями и др.

Имеющиеся у потребительской кооперации складские помещения позволяют организовать поставки крупных партий овощей и фруктов из Молдовы и осуществлять их реализацию не только через собственную торговую сеть, но и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим розничную лоточную торговлю в обустроенных для этого местах. Можно отработать механизм материальной ответственности таких «реализаторов» или создать кооператив ассоциированного труда из числа индивидуальных предпринимателей и осуществлять для них оптовые поставки не только продовольственных, но и непродовольственных товаров. Это обеспечит не только экономическую стабильность кооперации, но и упрочит институт пайщика или члена кооператива. В кооперативах такого типа важно переходить на взаимоотношения партнерства.

Своеобразным кооперативом-спутником такого оптового продовольственного рынка может стать потребительский кооператив по снабжению жителей города экологически чистыми продуктами питания. Обслуживание пайщиков в таком кооперативе может быть традиционным, через специализированный продовольственный магазин или секцию в супермаркете, а также путем доставки определенного набора продуктов по предварительному заказу на дом. Создание такого кооператива ограничено определенными условиями. Во-первых, он может функционировать лишь в крупных городах — столице, областных центрах и крупных промышленных городах, обеспечивающих достаточный спрос, позволяющий достичь безубыточного объема продаж, так как цены на продукты в таком магазине будут значительно выше. Во-вторых, месторасположение такого предприятия должно быть предпочтительнее в наиболее престижных

районах города, где проживает население с более высоким уровнем доходов. Организация доставки на дом возможна только при «общинном» образе проживания (обособленный территориально частный сектор с высоким уровнем правозащиты, позволяющий оставлять пакет с набором продуктов у дверей дома; компактное проживание потребителей, которые могут непосредственно сами в установленное время получать на дому заказанные продукты).

В настоящее время обсуждается проект постановления Совета Министров по созданию межведомственной комиссии по малому предпринимательству. Организационное обеспечение ее деятельности будет возложено на Министерство экономики Республики Беларусь. Предполагается усиленное внимание и государственная финансовая поддержка развитию сельского предпринимательства, предоставление населению бизнес-моделей организации крестьянских (фермерских) хозяйств и иных предприятий в сельской местности. И здесь потребительская кооперация могла бы выступить инициатором и организатором мини-производств в виде народных промыслов с гибкими формами занятости (неполный рабочий день, работа на дому) с учетом менталитета сельских жителей.

Для всех преобразований необходим новый механизм стимулирования труда и экономической оценки деятельности кооператива. Принципиально, чтобы новые модели материального стимулирования строились не только на высокой оплате, но и на возможности накопления собственности в долгосрочной перспективе, а также участия собственного капитала в кооперативном бизнесе. В сравнении с этим, оплата труда, даже высокая, не входит в число сильных мотиваторов, поскольку является, как правило, компенсацией затрат наемного труда, который не характеризуется высокой степенью заинтересованности. С точки зрения экономической оценки результатов хозяйственной деятельности также жизнь заставляет принимать меры по использованию других оценочных показателей. Применяемый в последнее время для подведения итогов показатель выполнения прогнозных темпов роста объемов деятельности носит слишком субъективный характер и не в полной мере отражает усилия коллектива. В более выгодном положении оказываются те предприятия, которые в прошлом году работали плохо. Им гораздо легче обеспечить темп роста с более низкой стартовой базой, чем предприятиям, устойчиво и стабильно работающим. Требуют переосмысления и объемные показатели. Например, заготовительный оборот как показатель имеет внутрисистемную востребованность, органы государственной статистики его не учитывают. Кроме того, его применение в качестве результативного даже внутри системы потребительской кооперации неправомерно хотя бы потому, что объем закупок характеризует входной поток материальных ресурсов, который пока не принес, кроме затрат, никаких выгод. Результат в этом случае характеризует оборот по реализации. В системе нет пока методических подходов к его определению.

Таким образом, адаптация предприятий потребительской кооперации к постоянно меняющейся внешней рыночной среде должна осуществляться комплексно. Для этого необходимо, адекватно реагировать на организационные изменения в сельском хозяйстве путем изменения форм и экономического механизма взаимодействия с сельскохозяйственными производителями, развивать различные виды кооперации (производственную, снабженческо-сбытовую, собственно потребительскую и другие), совершенствовать мотивацию труда и механизм экономического стимулирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Низкая эффективность проводимых в агропромышленном комплексе преобразований обусловлена системой организационных, экономических, технических, технологических, социальных и других факторов. Среди них — отсутствие системного подхода к реформированию АПК, недостаточное внимание процессам кооперации и агропромышленной интеграции между сложившимися формами хозяйствования, а также производством сырья, переработкой и реализацией продукции. Развитие и углубление кооперативных отношений необходимо осуществлять одновременно с совершенствованием и внедрением адекватного хозяйственного механизма, который на всех уровнях АПК стимулировал бы высокопроизводительный труд.

Кооперативно-интеграционные процессы АПК Беларуси должны проходить по нижеуказанным направлениям.

Развитие кооперативных форм на уровне сельскохозяйственных предприятий осуществляется путем формирования агрофирм, агрокомбинатов (с завершенным циклом производства), кооперативных организаций всех видов, акционерных компаний различных типов, ассоциаций крестьянских (фермерских) хозяйств; создания потребительских кооперативов по различным направлениям деятельности с участием в них личных подсобных хозяйств населения.

На внутривозвращаемой и межхозяйственной основе формируются кооперативные структуры по выращиванию высокопродуктивного молодняка; доращиванию и откорму крупного рогатого скота, свиней, птицы; производству семян высоких репродукций (зерна, овощей, картофеля, льна, рапса, кормовых культур); размножению саженцев плодовых деревьев и ягодных культур; агросервисному и маркетинговому обслуживанию производства, переработки и сбыта продукции и другие кооперативные структуры, организация которых обуславливается потребностью повышения эффективности АПК.

На уровне районов (сырьевых зон) создаются специализированные и многоотраслевые кооперативные

продуктовые объединения (союзы) в подкомплексах по производству зерна, мяса, молока, овощей, картофеля, сахара, спирта, льна и др. Субъекты хозяйствования с учетом специализации одновременно могут осуществлять деятельность в нескольких продуктовых объединениях независимо от организационно-правовых форм участников.

Для решения задач общерайонного (межотраслевого) значения на базе продуктовых объединений в районах формируются аграрные финансово-промышленные группы (АФПГ), агрокомбинаты и другие кооперативные структуры. Они проводят согласованную организационную, экономическую, техническую, технологическую, инвестиционную, инновационную и социальную политику во всех сферах деятельности субъектов хозяйствования, направленную на повышение эффективности агропромышленного производства района (сырьевых зон).

На областном (региональном) уровне формируются специализированные и многоотраслевые продуктовые кооперативные структуры (холдинги, объединения, ассоциации, кредитные товарищества, оптовые рынки, союзы, корпорации), включающие профильные нижестоящие производственно-сбытовые формирования, крупные животноводческие комплексы и перерабатывающие предприятия. Они обеспечивают ускоренное продвижение продукции от получения исходного сырья до сбыта конкурентоспособной продукции без посреднических звеньев.

На республиканском уровне создаются кооперативные специализированные и многоотраслевые продуктовые объединения. Они могут действовать как в составе имеющих республиканских производственных и обслуживающих объединений, так и независимо от них. Республиканские кооперативные структуры (замкнутые продуктовые технологические цепи) осуществляют производственно-сбытовую и финансовую деятельность. Они выводят нижестоящие кооперативные структуры на государственный и межгосударственный уровни. На республиканском уровне создаются инвестиционные и инновационные фонды, оптовые рынки и другие кооперативные формирования.

На межгосударственном уровне формируются межгосударственные специализированные и многоотраслевые производственные и финансовые кооперативные структуры, совместные предприятия по различным направлениям деятельности АПК, финансово-промышленные группы, транснациональные корпорации, агропромышленные представительства, деятельность которых основана на взаимном учете интересов участников.

Участники кооперативных структур в целях повышения взаимной заинтересованности в эффективной работе осуществляют перекрестное владение акциями (система участия). Для проведения согласованных действий выделяются головные материнские предприятия (организация, учреждение или другая структура, независимо от формы собственности), дочерние и внучатые предприятия. При этом материнские предприятия формируют (путем выкупа, передачи государственного пакета или его части) контрольные пакеты акций дочерних, дочерние, в свою очередь, — внучатых и т. д.

Требуется исходить из объективного положения о том, что формирование разноразмерных кооперативных структур — не самоцель, а лишь средство, рационально используя которое совместно с организационными, экономическими, техническими, технологическими, инновационными, инвестиционными, социальными, экологическими, психологическими факторами, можно получить ожидаемый эффект.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Адашкевич В. С., Воробьев И. П. Сущность и проблемы формирования аграрных финансово-промышленных групп // *Весці Акадэміі аграрных навук Беларусі.* — 2000. — № 3. — С. 3–7.

Афанасьев В. И. Кооперация и интеграция в АПК России // *Аграрная экономика и политика (история и современность): Материалы международной научно-практической конференции.* — М., 1996. — С. 145–146.

Барановский С. И. Кооперация в агропромышленном комплексе развитых стран // *Весці Акадэміі аграрных навук Беларусі.* — 1996. — № 2. — С. 3–7.

Барановский С. И., Мелещенко А. В. Кооперация и интеграция перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий АПК // *Экономическая мысль (история и современность): Материалы международного симпозиума, посвященного 155-летию подготовки менеджеров-аграрников, Горки (28–30 мая 1997 г.) / Белорусская сельскохозяйственная академия.* — Горки, 1997. — С. 22–26.

Боев В. Р. Совершенствовать экономический механизм развития АПК // *АПК: экономика, управление.* — 1993. — № 6. — С. 62.

Большая Советская Энциклопедия: В 30 т. Т. 13 / Гл. ред. *А. М. Прохоров.* — 3-е изд. — М.: Советская Энциклопедия, 1973. — С. 101–118.

Вильямс В. Р. Собрание сочинений: В 7 т. Т. 7. — М.: Московский рабочий, 1951. — С. 99–100.

Воробьев И. П. Как выжить селу // *Международный с.-х. журнал.* — 1995. — № 4. — С. 16–17.

Воробьев И. П. Проблемы формирования аграрного рынка СНГ // Весці Акадэміі аграрных навук Беларусі. — 1999. — № 2. — С. 13.

Воробьев И. П. Продовольственная безопасность: проблемы, поиски решения. — Акмола: Дизайн, 1998. — 200 с.

Воробьев И. П. и др. Развитие продовольственного рынка в Северном Казахстане / И. П. Воробьев, М. А. Гендельман, И. Г. Кендюх. — Целиноград: Жана Арка, 1993. — С. 17–18.

Воробьев И. П. Реформа в АПК — не самоцель // Агроэкономика. — 2000. — № 3. — С. 7–9.

Воробьев И. П., Глаз А. Т. Кооперация реформированных хозяйств // Экономические принципы развития и эффективного функционирования АПК Беларуси. — Мн.: БелНИИАЭ, 2000. — С. 8–11.

Воробьев И. П., Глаз А. Т. Совершенствование хозяйственного механизма АПК // Весці Акадэміі аграрных навук Беларусі. — 2000. — № 4. — С. 11–17.

Воробьев И. П., Хворик Ф. И., Воробьева Т. И. Концепция формирования разноуровневых кооперативно-интеграционных продуктовых агропромышленных структур // Агроэкономика. — 2000. — № 12. — С. 5–8; 2001. — № 1. — С. 21–23.

Воробьев И. П. Тактика и стратегия развития АПК // Агроэкономика. — 2002. — № 5. — С. 7–9.

Воробьев И. П., Хворик Ф. И. Организационно-экономические проблемы развития кооперативных отношений в АПК Беларуси // Организация и управление. — 2002. — № 1–2. — С. 175–186.

Головачев А. С. и др. Холдинговые компании / А. С. Головачев, С. А. Гарбацевич, Ф. И. Хворик. — Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 1998. — 117 с.

Государственная программа реформирования АПК Республики Беларусь: основные направления. — Мн.: БелНИИЭИ АПК, 1996. — 24 с.

Гусаков В. Новый ценовой механизм. Каким ему быть? // Агроэкономика. — 1999. — № 6. — С. 6–9.

Гусаков В. Г. История и перспективы кооперативных отношений в АПК Беларуси // Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси. — Мн.: БелНИИЭИ АПК, 1996. — 7 с.

Гусаков В. Г. История и экономика «крестьянского вопроса». — Мн.: БелНИИЭИ АПК, 1997. — 168 с.

Гусаков В. Г. Как организовать в сельском хозяйстве действенную кооперативную систему // Агроэкономика. — 1999. — № 11. — С. 7–8.

Гусаков В. Г. Как развиваться экономике сельского хозяйства // Агроэкономика. — 2000. — № 7. — С. 3; № 8. — С. 3; № 9. — С. 3.

Гусаков В. Г. Научно-практические рекомендации по повышению эффективности функционирования АПК // Весці Акадэміі аграрных навук Беларусі. — 2000. — № 2. — С. 16–21; № 3. — С. 12–18.

Гусаков В. Г. Научные приоритеты повышения эффективности сельскохозяйственного производства // Весці Акадэміі аграрных навук Беларусі. — 1999. — № 2. — С. 3–8.

Гусаков В. Г. Новая организационная структура АПК. Какой ей следует быть? // Агроэкономика. — 2000. — № 11. — С. 3–7.

Гусаков В. Г. Рыночный ли западный рынок, или Основы и перспективы развития корпоративно-кооперативной организации агропромышленного производства // Весці Акадэміі аграрных навук Беларусі. — 2000. — № 4. — С. 5–10.

Гусаков В. Г. Научные принципы и механизм эффективного функционирования АПК // Агроэкономика. — 2001. — № 1. — С. 3–20.

Гусаков В. Г. Административно-командная и рыночная экономика. Какой модели отдать предпочтение? // Агроэкономика. — 2002. — № 5. — С. 3–6.

Гусаков В. Г. Стратегические и оперативные задачи устойчивого и эффективного развития производства // Агроэкономика. — 2002. — № 1. — С. 3–5.

Гусаков В. Г. Резервы и направления повышения эффективности агропромышленного производства // Агроэкономика. — 2002. — № 2. — С. 3–6.

Гусаков В. Г. Почему происходит торможение аграрной реформы? Причины и следствия торможения: рекомендации по активизации // Агроэкономика. — 2002. — № 3. — С. 3–13.

Гусаков В. Г. Основные направления развития аграрного комплекса Республики Беларусь // Весці Акадэміі аграрных навук Беларусі. — 2002. — № 1. — С. 14–19.

Добрынин В. А. Кондратьев Н. Д. О решении аграрного вопроса в России // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. — 1992. — № 9. — С. 4–5.

Закон Республики Беларусь от 4 июня 1999 г. «О финансово-промышленных группах» // Националь-

ный реестр правовых актов Республики Беларусь. — 1999. — № 45. — С. 16–22.

Ибрагимов М. Интеграция сельскохозяйственных производителей с перерабатывающими предприятиями — требование жизни // Экономика сельского хозяйства России. — 1997. — № 11. — С. 5.

Ильина З. М. Проблемы продовольственной безопасности и их решение: теория, методология, практика. — Мн.: БелНИИЭИ АПК, 1998. — 125 с.

Кондратьев Н. Д. Особое мнение // Избранные произведения: В 2 книгах. Книга 1. — М.: Наука, 1993. — С. 167.

Ленин В. И. Полное собрание сочинений. — Т. 45. — 5-е изд. — С. 86, 112.

Лукашенко А. Г. Стратегия развития агропромышленного комплекса // Советская Белоруссия. — 1998. — 10 марта. — С. 2–4.

Лыч Г. Привлечение иностранных инвестиций в экономику Беларуси // Финансы, учет, аудит. — 2000. — № 7–8. — С. 51–55.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1. — М.: Республика, 1992. — 399 с.

Методические рекомендации по углублению специализации и повышению концентрации сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции в административном районе. — Мн.: БелНИИЭОСХ, 1982. — 241 с.

Методические рекомендации по формированию аграрной финансово-промышленной группы и организационно-экономический механизм ее функционирования (на примере предприятий Бобруйского района). — Мн.: БелНИИЭИ АПК, 1999. — 40 с.

Методические указания о порядке исчисления и уплаты единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции: Утв. Приказом Государственного налогового комитета Республики Беларусь № 230 от 14 сентября 1999 г. // НЭГ (Информбанк). — 1999. — № 41. — С. 17–21.

Никонов А. Возродить крестьянскую кооперацию // Экономика сельского хозяйства России. — 1994. — № 1. — С. 8–9.

Никонов А. А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII–XX вв.). — М.: Энциклопедия российских деревень, 1995. — 574 с.

О введении единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции: Декрет Президента Республики Беларусь № 27 от 13 июля 1999 г. // НЭГ. — 1999. — 21 июля. — С. 2.

Организационно-экономические проблемы развития межхозяйственной кооперации: Материалы дискуссии на тему «Каким быть объединению?». — Мн.: БелНИИЭОСХ, 1981. — 65 с.

Пошкус Б. И. Развитие сельскохозяйственной кооперации в условиях многоукладной экономики аграрного сектора России // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. — 1996. — № 10. — С. 26–27.

Прокопенко Н. Ф. и др. Специализация и концентрация отраслей в условиях межхозяйственной кооперации в БССР / *Н. Ф. Прокопенко, В. Т. Семашко, В. И. Сидоренко.* — Мн.: Ураджай, 1980. — 256 с.

Развитие специализации и концентрации сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции в Белорусской ССР: Методические рекомендации. — Мн.: БелНИИЭОСХ, 1979. — 207 с.

Рекомендации по разработке основных направлений специализации и кооперации сельскохозяйственного производства в районе. — Мн.: БелНИИЭОСХ, 1980. — 202 с.

Рекомендации по формированию аграрной финансово-промышленной группы и организационно-экономический механизм ее функционирования (на базе предприятий Оршанского района Витебской области). — Мн.: БелНИИАЭ, 2000. — 59 с.

Рекомендации по формированию производственно-финансового холдинга и организационно-экономический механизм его функционирования (на базе предприятий хлебопродуктов Гродненской области). — Мн.: БелНИИАЭ, 2002. — 72 с.

Рекомендации по формированию разноуровневых кооперативно-интеграционных структур и организационно-экономический механизм их функционирования. — Мн.: БелНИИАЭ, 2002. — 97 с.

Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России / Отв. ред. *И. Н. Буздалов.* — М.: Армита-маркетинг, менеджмент, 1998. — 256 с.

Сельское хозяйство Республики Беларусь: Статистический сборник. — Мн.: Информстат Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, 2002. — 215 с.

Сельскохозяйственный производственный кооператив / *В. Я. Узун, А. В. Петриков, В. И. Шагайда и др.* — М.: Энциклопедия российских деревень, 1999. — 181 с.

Стадник А. Т. Совершенствование форм кооперативной интеграции в агропромышленном производстве // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. — 1996. — № 11. — С. 22–23.

Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2000 г. — Мн.: Информстат Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, 2000. — 582 с.

Статистический ежегодник Гродненской области, 2000 г. — Гродно: Информстат Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, 2000. — 348 с.

Указ Президента Республики Беларусь № 482 от 27 ноября 1995 г. «О создании и деятельности в Республике Беларусь хозяйственных групп» // Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь. — 1995. — № 34. — С. 7–9.

Ульянов В. Совершенствовать взаимоотношения перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий // Экономика сельского хозяйства России. — 1996. — № 4. — С. 8.

Ушаев И. Развитию кооперации — государственную поддержку // Экономика сельского хозяйства России. — 1996. — № 8. — С. 7.

Ушаев И. Г. Аграрная реформа и проблемы развития кооперации в АПК России на современном этапе // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. — 1996. — № 10. — С. 19–23.

Хворик Ф. И. Холдинговые компании в системе реструктуризации производства // Государственное управление: опыт, проблемы, пути решения / Под ред. В. В. Русакевича, А. Г. Шрубенко, В. М. Михеева и др. — Мн.: Беларусь, 1999. — С. 207–218.

Чаянов А. В. Основные идеи и формы сельскохозяйственной кооперации. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Московский рабочий, 1927. — 327 с.

Шатило С. Кооперация как важнейший фактор организации эффективного производства в рыночных условиях // Агроэкономика. — 1998. — № 2. — С. 15–16; 1999. — № 1. — С. 3–4.

Шпак А. Важнейшие проблемы аграрной реформы на современном этапе // Агроэкономика. — 1998. — № 3. — С. 7–8.

Югай А. М., Петров В. А. О финансово-промышленных группах в аграрной сфере // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 1998. — № 2. — С. 41–43.

Agricultural Research Department. Centre for Plant Breeding and Reproduction Research. Annual Report: 1994. — Wageningen, 1995. — 96 p.

Agriculture in the United Kingdom: 1992/ MAFF, Scojttish Offis Agr. And Fisheries Dep., Dep. of Agr. for Northern Ireland, Welsh Office. — London: HMSO, 1992. — 81 p.

Приложение

**Соотношение общественной производительности труда по отраслям
потребительской кооперации и общественной производительности труда
по отраслям Республики Беларусь, %**

Годы	Удельный вес отрасли потребительской кооперации в отрасли по Республике Беларусь, рассчитанный по отраслям								
	промышленной			торговой и общественному питанию			заготовительной		
	в ВДС (без других налогов)	в численности работников	в общественной производительности труда	в ВДС (без других налогов)	в численности работников	в общественной производительности труда	в ВДС (без других налогов)	в численности работников	в общественной производительности труда
1990	1,01	1,32	0,76	40,17	33,93	1,18	36,83	51,75	0,71
1995	0,92	1,50	0,62	4,48	18,12	0,25	24,72	62,28	0,40
1996	0,44	1,41	0,31	8,93	17,00	0,52	27,89	56,20	0,50
1997	0,72	1,43	0,50	9,45	17,17	0,55	32,58	68,04	0,48
1998	0,92	1,57	0,58	8,49	16,83	0,50	36,00	58,76	0,61
1999	1,00	1,54	0,65	7,29	16,91	0,43	43,27	61,86	0,70
2000	0,87	1,55	0,56	6,40	15,88	0,40	31,36	64,58	0,49
2001	0,73	1,48	0,49	5,78	14,91	0,39	38,01	61,96	0,61

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1. Научные основы развития кооперации и агропромышленной интеграции	6
1.1. Этапы становления, сущность, принципы кооперации	6
1.2. Концепция формирования кооперативно-интеграционных агропромышленных структур	28
1.3. Холдинговые компании в системе кооперативных отношений...40	
1.4. Формирование многоукладной экономики как предпосылки развития кооперативно-интеграционных процессов	49
2. Современное состояние экономики агропромышленного комплекса62	
2.1. Оценка экономической эффективности сельскохозяйственного производства	62
2.2. Анализ экономической эффективности переработки сельскохозяйственного сырья	74
2.3. Организационно-экономические проблемы развития кооперативных отношений.....	83
3. Основные направления развития кооперативно-интеграционных процессов в агропромышленном комплексе.....	95
3.1. Рекомендации по развитию кооперации между хозяйственными структурами разных форм собственности	95
3.2. Рекомендации по формированию кооперативно-интеграционных структур на уровне района	118
3.3. Методика создания областного производственно-финансового холдинга в зернопродуктовом подкомплексе.....	129
3.4. Механизм взаимоотношений участников холдинга и основные положения устава	152
3.5. Формирование аграрного рынка СНГ	162
3.6. Механизм мотивации развития кооперативно-интеграционных процессов	173
3.7. Тактика и стратегия развития агропромышленного комплекса.....	195
4. Потребительская кооперация в системе кооперативно-интеграционных связей	200
4.1. Социальная функция кооперативных организаций как важное конкурентное преимущество	200
4.2. Место и роль потребительской кооперации в формировании валового внутреннего продукта страны	213
4.3. Механизм интеграции сельской и потребительской кооперации.....	225
Заключение.....	234
Список литературы	237

Научное издание

Воробьев Иван Петрович
Наумчик Алла Александровна

**РАЗНОУРОВНЕВАЯ
КООПЕРАЦИЯ**

Монография

Редактор	<i>О. М. Ковалева</i>
Корректор	<i>Т. Ф. Рулинская</i>
Компьютерная верстка	<i>Н. Н. Короедова</i>

Подписано в печать 22.10.2004 г. Формат 60 × 84 ¹/₁₆.
Бумага типографская № 1. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 14,18. Уч.-изд. л. 15,9.
Тираж 500 экз. Заказ №

УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации».
ЛИ № 02330/0056814 от 02.03.2004 г.
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.

Отпечатано на ризографе УО «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.